

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM



Лиз Моррисон

ВЕРХОВАЯ ЕЗДА: простые шаги к успеху

Освойте верховую езду

с помощью спортивных психологических
методик нейролингвистического
программирования (НЛП)

Книга включает в себя
упражнения и примеры из жизни



Лиз Моррисон

Верховая езда: простые шаги к успеху

**Освойте
верховую езду**
с помощью спортивных
психологических методик
нейролингвистического
программирования (НЛП)

**Книга включает в себя
упражнения и случаи из жизни**

Москва
АСТ • Астрель
2006

*Посвящается моему брату Ричарду
(1957–2001), который жил своей мечтой
и разделил ее со своими друзьями*

Лиз Моррисон
Верховая езда:
простые шаги к успеху

A David & Charles Book

Впервые опубликовано в Великобритании
в 2002 году

Liz Morrison has asserted her right to be identified as
author of this work in accordance with the Copyright,
Designs and Patents Act, 1988.

All photographs by **Kit Houghton** except the following:

Liz Morrison pp 1, 95

Iain Burns pp 4, 37, 98

Caroline Knight p8

Graham Wilson pp 34, 91

Bob Atkins p39

Horsepix pp 45, 55, 139

Emma Wilks p92

Bob Langrish p107

Copyright © Liz Morrison 2002

Перевод **А. В. Банкрашкова**

Зав. редакцией **Е. М. Иванова**

Технический редактор **Н. И. Духанина**

Корректор **И. Н. Мокина**

Компьютерная верстка **Е. В. Джелиловой**

ООО «Издательство Астрель»
129085, Москва, проезд Ольминского, 3а

ООО «Издательство АСТ»
667000, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Кочетова, 93

Наши электронные адреса: www.ast.ru
e-mail: astpub@aha.ru

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№77.99.02.953.Д.001056.03.05 от 10.03.05 г.

Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953000 – книги, брошюры

ISBN 5-17- 034189-X (ООО «Издательство АСТ»)
ISBN 5-271-12972-1 (ООО «Издательство Астрель»)
ISBN 0-7153-1313-4 (англ.)

© ООО «Издательство Астрель», 2005

Содержание

Введение	5
1. Ваша мечта – освоить верховую езду	7
Осуществите свою мечту	8
Узнайте, чего вы хотите	10
Действительно ли это для вас?	12
Упражнение 1: Приведение в соответствие различных областей вашей жизни	12
Упражнение 2: Объединение целей	13
От мечты к результату	14
Упражнение 3: Практика применения	14
2. Как достичь своей мечты	17
Узнайте себя	18
Упражнение 4: анализ (сила – слабость – возможности – угрозы)	18
Узнайте, когда вы хотите достичь цели	20
Упражнение 5: Установление временной шкалы	20
Как заставить мечту сбыться	22
Упражнение 6: Составление временного графика	24
Учеба — взлеты и неудачи	26
Упражнение 7: Ваши достижения	27
3. Роль мотивации в освоении верховой езды	31
Каковы ваши мотивации?	32
Упражнение 8: Что вас мотивирует?	33
4. Поверьте в то, что вы – хороший наездник	37
Во что вы верите?	38
Упражнение 9: Выявление ваших убеждений, касающихся верховой езды	39
Цикл формирования успеха	40
Вглубь наших убеждений	42
Упражнение 10: Выявление и оценка убеждений	42
Упражнение 11: Как противостоять ограничивающим убеждениям	43
Упражнение 12: Укрепление новых убеждений	44
5. Что нас вдохновляет	45
Размышления о верховой езде	46
Система ценностей	48
Упражнение 13: Выявление вашей системы ценностей	49
Упражнение 14: Поиск слабого звена!	50
6. Разговор с собой	53
Сила ваших слов	54
Упражнение 15: Идентификация фильтров	58

7. Какие слова мы говорим	59
Прислушивайтесь к словам	60
Задавайте правильные вопросы	62
Упражнение 16: Вопросы, меняющие взгляды	62
Неужели ваша лошадь нежное существо?	64
Упражнение 17: Использование метафор	65
Упражнение 18: Простые шаги для изменения убеждений	66
8. Совершенствование через восприятие	67
Наполните смыслом свои воспоминания	68
Упражнение 19: Докажите самому себе	70
Упражнение 20: Какие мысли стоят за вашими словами?	71
Упражнение 21: Выявление языковых образцов	72
Используйте всю мощь своего разума	74
Упражнение 22: Выявление ваших критических субмодальностей	74
Упражнение 23: Изменение негативных воспоминаний	76
9. Признай себя хорошим наездником	79
Визуализация	80
Упражнение 24: Простые шаги к совершенной визуализации	80
Упражнение 25: Звездная роль	84
10. Открой свои ресурсы	85
Будьте находчивым в поисках ресурсов	86
Упражнение 26: Найдите свои ресурсы	86
Упражнение 27: Постановка якоря (якорение)	87
Упражнение 28: Круг превосходства	89
Упражнение 29: Коллапс якорей	90
Познай свою лошадь	92
11. Почувствуй себя лошадью	95
Посмотрите на мир с другой стороны	96
Упражнение 30: Игры лошадей	98
Упражнение 31: Позиция восприятия и логические уровни	100
Упражнение 32: Круг друзей	101
12. Опыт профессионалов	103
Как они делают это?	104
Как готовят лошадей для работы «под седлом»	106
Как те, кто могут... проводят выездку лошадей	110
Как те, кто могут... получают удовольствие от конкуренции	112
Как те, кто могут... полюбили прыжки через препятствия	114

Как те, кто могут... понимают суть «натуральных» методов работы с лошадью	118
Как те, кто могут... делятся своими знаниями	122
Верный выбор инструктора	126

13. Коррекция ошибок	127
Время меняться	128
Упражнение 33: Шестишаговый рефрейминг	131
Упражнение 34: Модельный взмах	132
Упражнение 35: Борьба с фобиями	134
Упражнение 36: Интеграция противоречивых убеждений	136
Упражнение 37: Ре-импринтинг	138

Библиография	140
Узнай больше о нейролингвистическом программировании	141
Алфавитный указатель	142

СЛУЧАИ ИЗ ЖИЗНИ

Выиграть Кубок Дерби	11
Карен приобретает конный двор	16
Тщательная подготовка	22
Стать чемпионом мира!	25
Британская школа верховой езды	30
Эта невозможная четырехминутная миля	38
Логические уровни в действии	51
Изменение негативного стиля мышления	54
Рефрейминг Франсис	63
Критические субмодальности Элен	75
Изменение тембра голоса	76
Изменение зрительной картины	77
Изменение восприятия ощущений	78
Победная комбинация	82
Разбираем экзаменационный стресс	83
Лизи оценивает свои способности	88
Прыжки снова в радость!	91
Назад к природе	93
Проблема, решенная с точки зрения второй позиции	99
Энн может сделать это!	102
Философия прирожденных наездников	121
Рози успокаивается	129
Нет больше приступов паники	131
Джинни вновь обретает веру в себя	133
Кэрл «очищает» плохие воспоминания	135
Джей делает выбор	137
Дэвид обретает уверенность в себе	139



Введение

Верный выбор мечты

Нейролингвистическое программирование (НЛП) – это мощный инструмент психологии, который можно использовать для организации полезных интеллектуальных ресурсов, устранения комплексов, а также формирования целей. Все это может коренным образом улучшить ваши навыки верховой езды. Наиболее важным фактором в освоении верховой езды является отношение наездника к лошади. Эта книга покажет вам, как выработать спокойное и уверенное отношение к лошади, что может в немалой степени улучшить ваши навыки верховой езды.

Развитое в 70-е годы XX века экспертом по вычислительной технике и лингвистом новое направление психологии, получившее название нейролингвистическое программирование (НЛП), теперь находит широкое применение во многих областях деятельности. Методы НЛП используются в управлении бизнесом, психотерапии, образовании и спорте – везде, где важны положительный ментальный настрой и понимание механизма связи психической и физической сторон жизни. В отличие от верховой езды, во многих других видах спорта эта тонкая наука в течение долгого времени рассматривалась лишь как дополнительное средство для победы в поединке равных по силам, мастерству и получающих одинаково сбалансированную диету соперников. В этом случае успех любого из равных определялся способностью мыслить. Теперь эта тонкая взаимосвязь между наездником и лошадью может помочь ему освоить верховую езду.

НЛП основывается на понимании того, как работают мозг и нервная система, и стремится улучшить память и воображение. Этот новый подход в психологии фокусируется на языке, который мы используем как в своих внутренних монологах, так и для общения с окружающими – в том числе с лошадьми. Язык, на котором мы общаемся, формирует наши побуждения и верования. В сферу НЛП-исследований входит язык тела, который лошади понимают особенно хорошо. НЛП-подход позволяет узнать, что вы на самом деле думаете о том или ином воп-

росе. Поняв, как наши убеждения отражаются на нашем поведении, и научившись распознавать подсказки, идущие из подсознания, вы будете способны предсказывать и управлять собственной реакцией.

Эти принципы, лежащие в основе НЛП-подхода, используются для эффективного, мощного и долговременного изменения личности. Также они помогут понять, как обеспечить наилучшую производительность и наладить отношения с окружающими. Представьте себе, что вы смогли познать поведение и стратегию выбранного вами героя настолько, что способны даже думать, как он. НЛП поможет вам в этом.

Работа с книгой

Перед вами практический курс нейролингвистического программирования, направленный на осуществление вашей мечты стать хорошим наездником. Он начинается с упражнений, цель которых – прояснить ваши намерения, почему вы на самом деле хотите достичь этого. Глава 1 «Ваша мечта – освоить верховую езду» поможет вам разглядеть скрытый смысл, чтобы быть уверенным, что вам нужно именно это. Глава 2 «Как достичь своей мечты» станет первым шагом к достижению мечты, за которым последуют оценка сильных и слабых сторон и определение временных рамок. У каждого своя мотивация, чтобы достичь цели, нужно четко знать, что будет удерживать вас на верном пути. Вы найдете это в главе 3 «Роль мотивации в освоении верховой езды».

Один из ключевых факторов успеха в достижении любой цели состоит не только в том, чтобы знать, чего вы хотите, но также и в том, чтобы иметь определенные убеждения, которые будут поддерживать вас при достижении цели. В главе 4 «Поверьте в то, что вы – хороший наездник» вы узнаете о силе убеждений. Наши собственные убеждения часто бывают глубоко скрыты и долго не замечаются нами. Но именно они формируют наши отношения и поведение, ограничивая нас в том, что мы делаем.

В главе 5 «Понимание того, что нас вдохновляет» вы узнаете, как работает наше сознание и как управлять им более конструктивно. Например, отметьте чувство ожидания своей очереди перед выступлением и сравните его с чувством ожидания перед обычной прогулкой верхом. Большинство людей признает, что эти чувства очень различаются. Ваша реакция определяется в первую очередь вашими убеждениями и предположениями о том, что может случиться на дистанции. Ваши воспоминания подсказывают вам, как реагировать в тех или иных случаях.

В главах 6 «Разговор с собой» и 7 «Какие слова мы говорим» рассматривается влияние того, что и как вы говорите. В главах 8 «Совершенствование через восприятие», 9 «Признай себя хорошим наездником» и 10 «Открой свои ресурсы» описано несколько техник, в которых используется вся мощь вашей памяти и воображения. Там же приведены упражнения, которые помогут вам добиться больших успехов в освоении верховой езды. В главе 11 «По-

чувствуй себя лошадью» вы посмотрите на вещи с иной точки зрения, что позволит вам лучше понять свою лошадь. Методы из этой главы можно применять и для того, чтобы научиться лучше понимать людей. В главе 12 «Опыт профессионалов» вы найдете советы опытных наездников. В главе 13 «Коррекция ошибок» – описание некоторых более продвинутых НЛП-технологий.

Упражнения

В каждой главе книги есть упражнения. Полезно проработать все упражнения, а некоторые из них делать регулярно (например, см. стр. 13). Имеет смысл скопировать их и поместить в отдельную папку.

Разбор случаев

На протяжении всей книги приводятся реальные истории наездников, которые лучше продемонстрируют возможности НЛП-подхода.

Операционные принципы НЛП

Здесь приведены некоторые принципы, ставшие основой нейролингвистического программирования. Более подробно они обсуждаются далее. Имеет смысл поступать так, как если бы вы разделяли эти убеждения. Это поможет более полно реализовать технологию НЛП.

- Мы создаем «карты» нашего чувственного (сенсорного) опыта, а затем уже исходим из них. Но карта – это не территория. Карту изменить намного легче, чем территорию. (См. стр. 55)
- Если мы делаем то, что делали всегда, то и получаем то же, что всегда. (См. стр. 128)
- Не бывает неудач, это лишь отрицательная обратная связь. (См. стр. 24, 26, 52)
- Несенная система всех людей, по сути, одинакова. Что возможно для одного наездника, то возможно и для другого. (См. стр. 104)
- И в работе памяти, и в работе воображения участвуют одни и те же нервные цепочки. (См. стр. 75)
- Мудрость появляется, когда начинаешь смотреть на вещи с различных точек зрения. (См. стр. 96–97)
- Важно не то, что случается с вами, важно то, как вы это воспринимаете и что с этим делаете. (См. стр. 62)
- Вы не можете выбрать «не общаться». Вы можете лишь сделать выбор между бесконтрольным общением и осознанием того, какой эффект вы производите при общении. (См. стр. 60)
- Суть общения состоит в получении вами ответной реакции... которая может отличаться от той, что вы планировали. (См. стр. 54)
- За любым поведением человека стоят положительные намерения. (См. стр. 60)
- Энергия течет туда, куда направлено внимание. (См. стр. 25)

Ваша мечта – освоить верховую езду



*Если у вас никогда не было настоящей мечты,
то она никогда и не осуществится.*

Осуществите свою мечту

Это возможно ...

прочитайте и узнаете, как.

Большинство людей имеют **большие амбиции** в плане своих навыков верховой езды и отношений с лошадью. Но многие никогда не идут дальше мечтаний. Однако **осуществить свои мечты может каждый.**

Поняв, как работает наше сознание, мы сможем установить себе подходящие цели и разработать поэтапный путь к ним. Это приведет к тому, что вы будете получать от верховой езды еще больше удовольствия.

Так какова же ваша мечта? Мечта может быть большой или маленькой, долгосрочной и краткосрочной, дорогой или дешевой, для ее осуществления могут потребоваться большие изменения, а могут и не потребоваться. Мечтой может быть просто прогулка верхом или получение международной квалификации инструктора. Вы можете мечтать о том, чтобы успешно пройти соревнования или попасть в национальную команду. Здесь имеет значение лишь искренность. Чем сильнее вы хотите

достичь своей мечты, тем на большие «жертвы» должны быть готовы ради ее исполнения. Чем масштабнее ваша мечта, тем больше она устремлена в перспективу, тем больших изменений она требует, тем больше усилий вы должны приложить для ее достижения. Радость от поездки на лошади, от общения с ней – вот то, чему вам придется учиться все время.

«Мои учителя – это лошади». Эту фразу однажды произнес Алоис Подгайский, директор Испанской школы верховой езды. Она кратко, но емко объясняет, почему вы мечтаете именно о верховой езде и почему так необходимо наращивать свои знания о мире лошадей. Только так вы сможете установить более тесный контакт с лошадью.

Типичные цели (мечты)

- Надеть на лошадь новое седло или уздечку
- Пройти экзамен на умение сидеть в седле
- Успешно участвовать в каком-либо соревновании
- Увеличить процент удач в объезде лошадей
- Научиться сидеть в дамском седле
- Получать удовольствие от поездок за город
- Получить квалификацию в чемпионате
- Оказаться на сегодняшнем занятии лучшим
- Войти в состав команды
- Держать дома лошадь

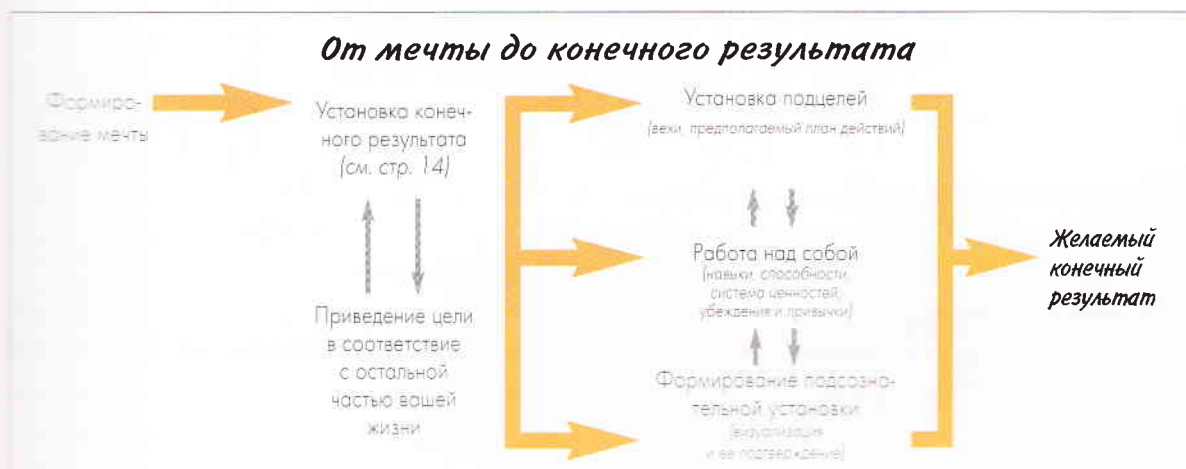


Верный выбор мечты

Как же можно проверить искренность вашей мечты? Ответ заключается в выборе цели, которая сбалансирована с другими сторонами вашей жизни. Выбор цели осуществляется с помощью описанной здесь технологии и подготовки изменений в вашей жизни, необходимых для достижения этой цели. Есть также другой фактор. Его иногда называют синхронностью, иногда удачей. Речь идет о настройке вашего подсознания на достижение этой цели. Все вместе будет гарантировать, что вы достигнете желаемого результата.

Работа над собой

Третий шаг при достижении цели – это работа над собой. Если оставить все по-старому, вы не добьетесь многого. Так что личная честность – важное качество, которое позволит вам увидеть, что необходимо изменить. Это могут быть ваши технические навыки либо психологический (эмоциональный) настрой. В первом случае примером может быть приобретение более глубокого седла или посещение специальных курсов. Не исключено, что работу над собой придется сосредоточить на физических данных. Возможно, вам необходимо



Установка конечного результата

В первую очередь вам надо знать, чего вы хотите. Все просто. Итак, вы хотите... Когда вы формулируете цель, она часто обрастает другими подцелями. Все они связаны друг с другом, так что уже первый этап представляет собой довольно сложную проблему. Схема продвижения от мечты к результату, предложенная на страницах 14–16, это простой, но в высшей степени эффективный путь получить то, что вам хочется. А самое главное, вы начнете понимать, как влияют на этот процесс другие факторы.

Установка подцелей

Зная, каким должен быть желаемый результат, вы можете предпринимать второй шаг: установить цель (стр. 18). Определив все «вехи» на пути к конечной цели, а также предполагаемые действия, вы начнете видеть проблемы, которые могут помешать вам достигнуть своей мечты. Процесс визуализации (см. стр. 80) начинается с установки цели.

похудеть или подтянуть свою физическую форму. Изменение в психологической и эмоциональной сфере могут поднять вашу веру в себя, усилить вашу мотивацию, научить вас справляться с неудачами. Иногда может оказаться, что некоторые аспекты, которые надо изменить, взаимосвязаны. Например, смена инструктора сопряжена с переводом лошади в более комфортную в психологическом плане конюшню.

Формирование подсознательной установки

Четвертый шаг – выработка подсознательной установки (см. стр. 24) – не будет работать эффективно, если ваша мечта или цель приходят в конфликт с другими аспектами жизни или если вы не готовы производить изменения в этой сфере. Когда все ваше существо будет стремиться к одной цели, изменения пойдут сами.

Все эти этапы обязательны, и книга поможет пройти через них.

Узнайте, чего вы хотите

Почему наличие ясного конечного результата или цели ...

является настолько важным.

Почему столь важно иметь ясный конечный результат или цель? В конце концов, было бы намного проще подчиниться **воле судьбы**, не так ли? Просто принять жребий, который дает вам судьба – ведь так легче, чем брать ответственность за то, что случается с вами. Или считать, что отсутствие ожиданий **избавит вас от разочарований**. Если эти мысли вам по душе, все прекрасно. До тех пор, пока вам это не придется или вас не коснется зависть по отношению к другим людям. **Подумайте еще раз.**

Может случиться так, что у вас никогда не возникало потребности устанавливать цели, или вы никогда не понимали пользы этого занятия. Что ж, это сравнительно недавнее явление в психологии. Люди начали активно влиять на свою жизнь только во времена наших бабушек и прабабушек. Сегодня, благодаря технологическим новшествам, мир уже сильно изменился и продолжает изменяться со все большей скоростью. Эти изменения дают людям ранее невиданные возможности.

Ваше сознание производит действия на основе:

1 — привычных реакций

2 — четкого мотивирующего плана

Это означает, что при отсутствии четкого мотивирующего плана вы будете продолжать делать только то, что делали прежде. Фиксация в письменном виде цели и под-

целей, которых вы должны достичь на пути к цели, это прекрасное средство концентрации сознания на том, чего вы хотите достичь.

Узнайте, по вам ли это желание

При создании реально действующей мотивации очень важно «закладывать» планы на перспективу. Стивен Кови, автор книги «7 привычек высокоэффективных людей», предлагает мысленно обратиться в будущее, скажем, на 10 или 20 лет вперед и посмотреть, важна ли все еще эта мечта для вас (см. стр. 20). В конце концов, следующим шагом будет начало занятий и сама поездка на лошади. Согласуется ли это с другими важными вещами вашей жизни, а именно: с отношениями в семье, с карьерой, не связанной с лошадьми, с тем, чего вы с годами хотели бы достичь.

Узнайте, ваше ли это желание

Избегайте соблазна устанавливать себе те цели, которые «подходят» вам с точки зрения других. Избегайте соблазна не отставать от своих друзей. Если что-то не подходит вам в сложившихся у вас обстоятельствах, это вряд ли будет мотивировать вас. Часто это может стать даже источником стресса.



Случай из жизни: Выиграть Кубок Дерби



Случай
из жизни

Несколько лет назад я тренировался вместе с Робом Хоекстра, который только что купил Лайонела, очень способного, но темпераментного жеребца. Настолько темпераментного, что другие наездники международного класса не решались с ним работать. Однажды, когда мы рассматривали жеребца в его стойле, Роб очень серьезно сказал мне: «Этот жеребец выигрывает Кубок Дерби».

Это было очень амбициозное заявление. Ведь Кубок Дерби – одно из самых престижных в мире шоу, где лошади должны преодолевать дистанцию с препятствиями. Мало кто в истории этого шоу проходил дистанцию без ошибок, не говоря уже о том, что в нем принимают участие наездники экстремального класса, и конкурентная борьба очень остра.

Спустя год после этого разговора Роб прошел маршрут лишь с четырьмя штрафными очками. А на следующий год он уже чисто прошел маршрут. Еще через год он повторил свой успех. Обычно этого бывает достаточно, чтобы занять призовое место в соревнова-

ниях на Кубок, и он действительно занял третье место. Роб, как ребенок, наблюдал соревнования в Дерби и уверял себя, что однажды выигрывает их. Он на все 100 % отдался своей мечте и упорно работал для ее достижения. Он забросил свои другие карьерные планы, упорно тренировался, не позволяя себе отвлекаться. Жена относилась к его занятиям благосклонно.

Наша беседа и последующие результаты Робса демонстрируют, как знание того, что вы хотите, и готовность работать в этом направлении могут любую мечту сделать реальностью.

Действительно ли это для вас?

Согласуется ли мечта ...

с остальной частью вашей жизни?

НЛП-подход поможет вам узнать, какая мечта **действительно подходит вам**. Например, вы думаете: «Я хочу овладеть искусством выездки лошадей на средний Кубок» или «Я не могу пока позволить себе содержать лошадь», но на самом деле вы **хотите наслаждаться большей гармонией с лошадьми**. Если последнее победит и станет целью, вы вскоре обнаружите, что это вполне достижимо. Достаточно лишь заниматься верховой ездой в живописных уголках или посещать занятия инструктора высокого класса. Однако если вы действительно хотите стать конкурентоспособным на соревнованиях по выездке лошадей среднего уровня, вам придется поработать над собой, обратив внимание на необходимые изменения либо по-новому взглянув на свои приоритеты в жизни. Так готовы ли вы пожертвовать отпуском ради своей мечты?

Упраж-
нение



Упр. 1: Приведение в соответствие различных областей вашей жизни

Остановитесь и подумайте, чего бы вам хотелось достичь. В таблице, приведенной ниже, запишите первые пришедшие вам в голову мысли относительно различных областей своей жизни. Подразумевается, что в клеточке, посвященной личному развитию, вы укажете то, что должны сделать, чтобы ваши мечты сбылись.

Анализ верхней строки целей и их сбалансированности с другими сторонами вашей жизни можно назвать проверкой на реалистичность. Возможно, вы придете к заключению, что просто не готовы снизить объем работы или изменить другие аспекты своей жизни. Вы можете обнаружить, что у вас есть более важные приоритеты, например семья и друзья. Просто размышляя над каждой из этих областей жизни, вы можете избавить себя от самобичевания за то, что чего-либо не достигли. Ведь вы выбрали то, что для вас важнее.

Лошади

Дом, семья и друзья

Работа и финансы

Личное развитие

Праздные мечты

Наверное, все мы иногда сталкивались с тем, что нам чего-то очень хочется, но желание никак не исполняется. Но здесь надо разобраться. Во-первых, действительно ли вы хотите осуществить свою мечту? Или лишь придумываете причины, почему не можете сделать этого? Схема продвижения от мечты к результату (стр. 14) поможет вам увидеть, где ваша мечта расходится с другими аспектами ваших желаний. (Глава 4 «Поверьте в то, что вы – хороший наездник», стр. 37, покажет, что именно ограничивает вас в достижении мечты.)

Упражнение 2: Объединение целей



Это упражнение поможет вам увидеть, что общего у различных ваших масштабных целей. Также полезно сравнить эти результаты с вашей системой ценностей, которую мы будем выявлять позднее (см. упражнение 13, стр. 49). Четыре этапа оформлены в виде пирамиды. В помощь вам приведены возможные ответы.

1 Выберите четыре привлекательных цели из упражнения 1 и запишите их в основании пирамиды, как это сделали мы.

2 Выберите ключевые слова, отражающие общие моменты целей, и запишите их выше.

3 Ярко вообразите себе, как могла бы выглядеть реализация целей 1 и 2. Спросите себя: «Что это даст мне?» Запишите ответ в клетке выше.

4 Повторить шаг 3 для целей в клетках 3 и 4.

5 Просмотрите записи, сделанные в ходе выполнения шагов 3 и 4, и спросите себя: «Если бы я достиг этого, что это дало бы мне?» Запишите ответ в верхней клетке. Вообразите себе, что бы было, если бы эти цели были достигнуты уже сейчас. Посмотрите еще раз на исходные формулировки целей. Заметьте, что ваше восприятие цели немного изменилось. Теперь вы видите, действительно ли одна из них более значима, чем другие.



Внутренние цели

Цели бывают различными. Можно поставить себе внешнюю цель, например, пройти определенный маршрут в конкуре, занять призовое место в соревновании или взять верх над каким-либо участником. Также вы можете выбрать внутреннюю цель, касающуюся только вас. В этом случае не сравнивайте свое мастерство с кем-то еще. Внутренние цели предназначены для того, чтобы создавать мощное положительное состояние (стр. 86), которое поможет вам почувствовать себя более уверенным, преодолеть мешающие вам убеждения (стр. 42). В целом внешние цели лежат вне вашего контроля. А внутренние цели дают вам шанс «победить» в том, что вы сами для себя выберете.

От мечты к результату

... доберитесь до **сути** того,
чего вы хотите

Чтобы получить желаемые **результаты**, вам надо **знать, чего вы** хотите. Представленная здесь техника направлена именно на это. Она сводится к ряду простых, но тщательно сформулированных вопросов, которые направлены на **выявление сути того, чего вы хотите**. Выработайте привычку задавать эти вопросы и подмечать тонкости ответов. Этот навык также полезен, чтобы говорить с друзьями и коллегами об их планах.

Упраж-
нение



Упражнение 3: Практика применения

Подумайте о цели, к которой вы стремитесь, обдумайте эти тщательно выверенные вопросы (лучше с друзьями), чтобы увидеть, действительно ли эта цель для вас. Попросите друга записать ваш ответ слово в слово, чтобы проанализировать их позднее.

1 Чего вы хотите?

Убедитесь, что ваши ответы по образу мысли положительны. То есть вы говорите о том, что хотите, а не о том, чего не хотите. Ваши друзья помогут вам в этом.

2 Что, по-вашему, вы можете себе позволить?

Отмечайте любые сомнения. Делайте дополнительные комментарии, такие как «Да, если...». Если у вас встретилось «если» и «но», возвратитесь и пересмотрите ответ на первый вопрос, чтобы принять во внимание эти пункты. Возможно, это придется сделать два или три раза.

3 Конкретно чего, где, когда и как вы хотите достичь?

Отвечайте с учетом своего ответа на первый вопрос. Определитесь с тем, чего вы хотите, как можно детальнее.

4 Что вы будете чувствовать, когда достигнете своей цели?

Вообразите себе, что будет, когда вы достигнете поставленной цели (см. вопрос 1). Добавьте дополнительные детали.

5 Что вы будете делать, чтобы достичь предполагаемого результата?

Подумайте о тех аспектах своей цели, которые подконтрольны вам. Перечислите шаги, которые собираетесь предпринимать.

*«Чеширский котик... — сказала Алиса, —
...не мог бы ты сказать, по какой дороге мне следует идти?»
«Это зависит от того, куда ты хочешь прийти», — ответил Кот.
«Но это меня совершенно не волнует», — сказала Алиса.
«Тогда не имеет значения, по какой дороге идти», — ответил кот*.*

* Из «Приключений Алисы в стране чудес» Льюис Кэрролл.

Как «работают» вопросы упражнения 3?

Первый вопрос нужен для того, чтобы определить, чего вы хотите, и сформулировать ответ в положительном ключе. Например: «Я не хочу чувствовать страх, когда собираюсь на конную прогулку» – это отрицательная формулировка. Вам же следует записать: «Я хочу чувствовать себя уверенно и спокойно во время конной прогулки».

Вот другие примеры:

«Я хочу участвовать в соревнованиях».

«Я хотел бы научиться содержать лошадей, чтобы у меня была своя лошадь, на которой я бы учился верховой езде у профессиональных наездников».

Почему так необходима позитивная формулировка

Зачастую мы знаем только то, чего не хотим, и говорим только об этом. Но представьте себе, что вы идете в супермаркет со списком того, чего вы не хотите. В этом списке могут быть перечислены тысячи вещей. Задумайтесь на секунду о необходимости сверять содержание списка с этим огромным списком! Это не только неэффективно, но и подавляет морально. Положительное мышление более эффективно, поскольку больше сконцентрировано на чем-либо конкретном.

Продумав в положительном ключе свой случай, вы обнаружите, что ваша цель становится более ясной. В нашем примере утверждение о спокойствии и уверенности в себе заканчивается мыслью о продолжении обучения. Это поможет вам заранее распланировать этапы достижения своей цели. Прежде чем приступить к процессу планирования, прочитайте еще раз цели, которые записали (стр. 12). Теперь вы сможете увидеть и другие проблемы, сопряженные с вашими планами.

Проверьте «экологию» решения

Второй вопрос проверяет «экологию» решения, т. е. действительно ли оно правильно для вас? При этом может возникнуть необходимость вернуться к вопросу 1 и более точно сформулировать ответ на него. Например, я работала с людьми, которые утверждали, что они хотят достичь уровня, необходимого для участия в соревнова-

ниях. Но после второго вопроса они признавали, что «не могут позволить себе брать уроки верховой езды».

Эти «но» и «если» часто заставляют людей возвращаться к вопросу 1 и пересматривать свои желания. Вопросом 2 может быть: «Итак, если бы время и средства позволяли вам брать уроки верховой езды, вы бы стали делать это?»

Заметьте тон своего голоса или интонацию, с которой вы отвечаете. Они могут показать, что в действительности вы не готовы. Переходите к следующему вопросу, только когда ваш ответ на второй вопрос будет на 100 % положительным, поскольку в противном случае нерешенные проблемы помешают вам достичь цели.

Узнайте получше «действительность»

Третий вопрос добавляет больше деталей, вносит ясность в то, что вы хотите, определяя, когда, где и с кем вы хотите достичь этого результата. В приведенном примере ответ на вопрос 3 мог бы быть таким: «В течение полугода освоить выездку на малый приз и в течение года занять призовое место на соревнованиях по выездке».

Смотрите в будущее

Четвертый вопрос заставляет вас взглянуть в будущее, оценивая, что будет, когда вы достигнете результата. Это помогает мечте укорениться в вашем воображении. Отведите время, чтобы подумать обо всех деталях, пусть даже предполагаемых. Визуализация (стр. 80) поможет усилить образ, а его последующая запись – крайне полезное дело.

План действий

Заключительный вопрос поможет вам понять, какие шаги надо предпринять, чтобы достичь желаемой цели. Запишите их и проставьте даты их выполнения. Подумайте о ресурсах, которые у вас уже есть. Это могут быть знакомые инструкторы, друзья и коллеги, образцы для подражания. Может, у вас есть книги, журналы и видеозаписи, полезные для вас. Пригодятся и личные ресурсы, такие как концентрация, спокойствие и решительность. Метод «постановки якоря» (см. стр. 86–87) покажет вам, как обращаться к собственным ресурсам снова и снова.

Хорошо сформулированная цель

Вот пример ответов в упражнении 3. Я цитирую своих студентов.

1. Что вы хотите?

«Я хочу к декабрю достаточно освоить езду на скаковой лошади, чтобы просто ездить на ней по дорогам».

2. Итак, если эта цель для вас реальна, вы будете к ней стремиться?

«Да, пока не буду чувствовать себя уверенно, я решил брать уроки верховой езды. Я должен удостовериться, что моя лошадь тоже чувствует себя уверенно. Когда я добьюсь этого и буду более уверен в собственных способностях, то буду готов предпринять следующий шаг». Так, если бы вы могли почувствовать, что все перечисленное выше вам по силам, то стали бы к этому стремиться? – «Да!»

3. Определитесь, что, где, когда и как?

«Непосредственно на собственной лошади с инструктором я начну заниматься в июне. После основного курса обучения я в первый раз самостоятельно поеду

на прогулку до местного парка и обратно, всего лишь одна миля.

4. Что вы будете видеть, слышать, чувствовать?

«Я увижу, как моя лошадь идет ко мне в свете морозного утра, услышу щебет птиц и шелест деревьев. Услышу стук копыт. Почувствую легкий ветерок и теплое солнце. А также возбуждение, гордость и готовность осваивать новые навыки».

5. Что вы предпримете, чтобы достичь своей цели?

«Во-первых, я узнаю, где в округе можно научиться верховой езде. Буду готовиться к занятиям. Когда начнутся занятия, я выберу опытную лошадь и приведу себя в нужную физическую форму. Также я планирую сдать ряд экзаменов, предусматриваемых в конном спорте. Затем я приобрету поддержанное оборудование, чтобы содержать лошадь дома, продолжая обучаться верховой езде».



Случай из жизни: Карен приобретает конный двор

Карен, 38 лет, владеет конным двором. Она объясняет, как ей помогло нейролингвистическое программирование.

«Раньше я ненавидела то, чему училась. Более того, мне надоело платить кому-то, чтобы иметь возможность кататься на собственных лошадях – нужно же было где-то держать лошадей, с которыми я работала. Тогда я преподавала верховую езду неполный рабочий день. Однако это оказалось экономически невыгодным. Я расстраивалась и теряла уверенность в себе».

Заветной мечтой Карен было создание собственного учебного бизнеса

Применяя предложенный выше алгоритм, она настроилась на то, о чем мечтала.

«Прежде я давала только 1–2 урока в неделю, теперь же я даю намного больше уроков и держу собственный конный двор.

Я теперь способна сама держать лошадей, тренировать их. Недавно построила себе офис».

«Оглядываясь назад, могу сказать, что раньше я просто не была сосредоточена на том, чтобы набирать учеников и давать уроки. Я и сейчас продолжаю поиск вариантов, чтобы сводить концы с концами. Предложенная НЛП-методика позволила мне выявить то, чего я на самом деле хотела. Так что в настоящий момент я не разбрасываюсь в различных областях деятельности. Я дала объявление о наборе группы, поскольку теперь уверена, что могу помочь своим ученикам. Прежде такой уверенности у меня не было».

«Я придерживаюсь этого и с оптимизмом смотрю в будущее».

Как достичь своей мечты 2



*Если у вас есть карта, вам следует знать не только,
где вы, но и куда вы хотите прийти...*

Роберт Дилтс

Узнайте себя

«Наиболее силен тот, кто полагается...
на собственные силы».*

Прежде чем составлять детальный план достижения своей цели с указанием сроков и начинать работать, необходимо оценить свои **сильные и слабые стороны**, а также все **возможные угрозы**. Это определит, куда вам следует направить свои усилия прежде всего.

Упраж-
нение



Упражнение 4: Анализ (сила – слабость – возможности – угрозы)

- 1 Скопируйте таблицу, см. след. страницу. Перечислите в левой колонке свои сильные стороны, которые важны для ваших целей. Решите, насколько значима для вас каждая сторона (5 – очень важна, 1 – не важна). Теперь запишите ниже, что вы можете сделать, чтобы развить их.
- 2 Составьте список своих слабостей в контексте выбранной вами цели – они же являются ограничивающими вас факторами. Решите, какое воздействие оказывает каждый фактор на вашу производительность, и выставите оценку. Запишите, что вы можете сделать, чтобы подкорректировать их.
- 3 Чтобы понять свои возможности, подумайте о тех факторах, на которые можете повлиять. Например, вы можете создать себе хорошую репутацию и мощную поддержку друзей. Расставьте баллы и продумайте, что и как можно сделать. Выход может быть очень простым, иногда, например, вполне достаточно просто поблагодарить кого-то за оказанную помощь.
- 4 Теперь рассмотрите угрозы или, иначе говоря, отрицательные внешние факторы. Расставьте баллы и рассмотрите, что вы можете сделать, чтобы свести их к минимуму.
- 5 Наконец, подводя итог упражнению, внесите в список предполагаемые действия (см. стр. 22). Теперь, опираясь на свои оценки, вы можете разместить их в порядке приоритета.

В приведенном примере предполагается, что цель – сдать конный экзамен. Наиболее значимыми здесь являются два аспекта (у них самые высокие оценки) – это неуверенность в себе и недостаток опыта при работе с чужими лошадьми. Это приводит к экзаменационному стрессу и лишней трате денег. Так что приоритетными здесь должны стать получение опыта на различных лошадях, поиск позитивно настроенного инструктора и преодоление экзаменационного стресса. Выявляя свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, которые оказывают максимальное воздействие на ваши результаты, вы можете сосредоточить свои усилия на вещах, которые действительно критичны для вашего успеха. Если вы можете воздействовать только на один или два фактора, выбирайте те, у которых самый высокий балл.

* Сенека

Сильные стороны

(то, что я делаю и могу делать)

Желаю работать самостоятельно.

Мой инструктор говорит, что я не хуже остальных.

У меня хорошие базовые навыки.

Я держу себя в форме, худощава, так что выгляжу элегантно и изящно.

Слабые стороны

(с чем я справляюсь хуже)

У меня склонности к экзаменационному стрессу.

При прыжке лошади изгибаю тело.

Отклоняюсь назад при прыжке.

У меня ограниченный опыт поездок на новых лошадях.

Возможности – внешние факторы, играющие в мою пользу

Посредоточенность на собственных способностях.

Признание в кругу любителей лошадей.

Возможность работать с лошадьми на соревнованиях.

Угрозы – внешние факторы, которые играют против меня

Требования экзамена могут измениться.

Если я потерплю неудачу, то впаду в депрессию.

Если я потерплю неудачу, это превратит лишними потраченные деньги.

Баллы

5

3

3

2

Баллы

4

2

3

5

Баллы

4

2

3

Баллы

2

3

4

Как я планирую развивать свои сильные стороны?

С помощью инструкторов подниму свою уверенность в себе.

Попробую позаниматься с другим инструктором.

Перейду на интенсивную форму тренировок.

Буду контролировать свой вес, чтобы он оставался постоянным или уменьшался.

Что я могу сделать, чтобы устранить слабые стороны?

Проработаю упражнения из этой книги.

Буду придерживаться плана занятий.

Буду наращивать восприимчивость и опыт.

Договорюсь о занятиях на самых разных лошадях.

Что я могу сделать, чтобы реализовать свои возможности?

Постараться получать удовольствие от занятий.

Быть активным членом команды и добиться спортивных успехов.

Обновите свою анкету

Что я могу сделать, чтобы ослабить неблагоприятные факторы?

Поговорить с организаторами экзаменов.

Помнить: что бы ни случилось, я все равно получу пользу от обучения.

Полностью сконцентрироваться на учебном процессе.

Узнайте, когда вы хотите достичь цели

Читая эту главу, вы можете прийти к мысли, что **некоторые цели не столь важны, как вы думали сначала**. Например, вам кажется, что необходимо приобрести седло для объездки лошадей. Но ваше нынешнее седло, соответствующее стандартам Большого приза, подходит вашей лошади, чего нельзя сказать о седле для объездки лошадей. Фактически вы не нуждаетесь в седле для объездки лошадей. Так почему же вы искренне полагаете, что новое седло поможет улучшить ваши навыки верховой езды? Или работа без стремян, а также курсы интенсивной подготовки будут для вас более полезными? **Часто мы заблуждаемся, полагая, что материальные средства решат наши проблемы**. Наше раздражение растет, когда обнаруживается, что с приобретением очередной вещи наш уровень существенно не улучшается!

Процесс формирования цели – это очень эффективный способ усиления мотивации и оценки своего прогресса. Он помогает выдвинуть на первый план навыки, которые мы должны развить в первую очередь, и привести в логический порядок задачи, которые необходимо решить. Наличие плана также поможет нам лучше оценить собственный прогресс. Ведь мы так часто не осознаем, насколько велики наши успехи! Лучше всего начинать

с цельной картины для глобальных целей, охватывающей, по крайней мере, 3–5 лет. Не все цели должны иметь точную дату – «в течение года» или «через пять лет» тоже неплохо, хотя чемпионаты или другие спортивные мероприятия имеют конкретные даты, к которым и следует стремиться. Но самое главное то, что вы даете своему подсознанию ясную установку, в каком направлении действовать.

Упраж-
нение



Упражнение 5: Установление временной шкалы

Следующее упражнение даст вам видение масштабов работы, необходимой для достижения вашей мечты. Оно поможет вам научиться понимать свои цели, а также то, что в действительности имеет для вас значение.

Рассмотрите каждую цель, которую вы уже изучали (см. стр. 12–16), и оцените возможное время ее достижения. Нанесите ваши предполагаемые результаты на временную шкалу. В помощь вам приведены два примера на стр. 21. Незакрашенная строка показывает, когда цель достигнута фактически. (Второй пример дала мне одна моя студентка. Работая с временной шкалой, она установила, что должна была делать, чтобы попасть на соревнования, и через шесть месяцев заняла призовое место в троеборье на чемпионате Европы.) Заметьте, что здесь мы начинаем с отдаленного будущего — через 20 лет, поскольку это дает лучшее представление о том, что следует делать. Но если вы чувствуете страх, начинайте с менее глобальных целей, которые вы планируете достичь, чтобы вы могли точно определить, что вам еще необходимо сделать для достижения запланированного. Когда вы ставите краткосрочные цели, то программа обучения лошади требованиям чемпионата приспосабливается к этой временной шкале – к срокам от двух лет до нескольких месяцев.

Проделав это процесс, вы сможете понять, что планы, которые сейчас кажутся вам очень важными, по сути своей, тактические. Соединение их с более отдаленными стратегическими планами даст вам ощущение перспективы. Вы можете понять, что следует сосредоточиться на других областях своей жизни, чтобы достичь запланированного.

Цель	Сдать экзамен на квалификацию инструктора.
Через 20 лет	<i>В качестве инструктора добиться уважения наездников, успешно принимающих участие в соревнованиях.</i>
Через 10 лет	<i>Стать старшим инструктором на региональном уровне.</i>
Через 5 лет	<i>Сдать очередной экзамен. Быть конкурентоспособной, иметь собственную клиентуру. Стать наставником для наездников.</i>
Через 2 года	<i>Сдать экзамен на квалификацию инструктора.</i>
На следующий год	<i>Увеличить число клиентов, давая консультации. Подготовиться к сдаче экзамена. Набраться опыта в соревнованиях соответствующего уровня. Выбрать экзаменационный центр и посетить его.</i>
В течение 6 месяцев	<i>Усовершенствовать методику преподавания скачка с помощью, как минимум, двух экспертов. Начать учиться на судью по выездке.</i>
Сейчас	<i>Найти тренеров, способных поставить прыжок и приступить к занятиям. Записаться на семинары для тренеров по судейству в выездке.</i>

Цель	Стать чемпионом в троеборье.
Через 20 лет	<i>Стать ведущим инструктором по скаковым лошадям.</i>
Через 10 лет	<i>Собственными достижениями внести вклад в развитие спорта.</i>
Через 5 лет	<i>Стать мировым чемпионом.</i>
Через 2 года	<i>Выйти в финал мирового чемпионата.</i>
На следующий год	<i>Выйти на уровень международных соревнований.</i>
В течение 6 месяцев	<i>Хорошо проехать перед отборочной комиссией и войти в состав участников соревнования.</i>
Сейчас	<i>Непринужденно держаться перед отборочной комиссией, демонстрируя приверженность конному спорту и свои способности. Обрести такую спортивную форму, чтобы моя лошадь имела лучшие шансы на соревнованиях. Строго придерживаться плана обучения.</i>

Как заставить мечту сбыться

«Нет такой вещи, как талант...
без огромной воли».*

Следующим шагом вы должны **решить, что нужно сделать, чтобы достичь цели**. Чем более долгосрочна цель, тем выше вероятность того, что ее достижение потребует установки «вех» и плана действий. **«Вехи» – это события**, через которые вы должны пройти на пути к цели. Это достижения, или мера вашего успеха. Например, если ваша цель состоит в том, чтобы уверенно сдать экзамен, то прохождение пробного экзамена является важной вехой. **План действий – это список того, что вы должны сделать, чтобы добраться до своей цели**. Примером пункта из этого списка может быть изучение анатомии лошади.

Случай
из жизни



Случай из жизни: Тщательная подготовка

Изучая опыт наездников международного класса и их конюхов, наблюдая забеги и поло (командная игра в мяч верхом на лошадях – Прим. перев.) (см. стр. 104), я поняла, что они проводят намного больше времени, планируя события, причем с большим вниманием к деталям, чем это делала я.

Они планируют программы своего участия в соревнованиях на год вперед. В их планы входят регулярные вакцинации (даты которых тоже известны заранее), составление паспортов на лошадей. Они планируют как собственные отпуска, так и перерывы для отдыха своим лошадям. Также они готовят и менее опытных лошадей, разрабатывая программы их тренировок. Лошади всегда ухожены: подковы проверяются и регулярно ремонтируются, потник под седлом и коврик в стойле чистые. **Конюхи знают, чем кормить лошадей перед показами, сколько времени они будут идти и когда надо начинать готовить лошадей.**

Любой наездник может поменять перчатки, шпоры и запонки. Все запасное оборудование держится в полной готовности.

Мартин Пайп, один из самых успешных инструкторов по скаковым лошадям Великобритании, подходит к делу еще более дотошно. Он полагает, что «все имеет решающее значение». Помимо прочего, он проводит ис-

следования, всесторонне организует подготовку лошади. Пайп утверждает, что мы всегда можем улучшить то, что делаем. Все ради лошадей. Теперь мы вооружены наукой, анализы крови позволяют нам понимать, что происходит с лошадьми, и принимать меры, не дожидаясь последствий.

Системность и эффективность – признаки высоких стандартов. Именно они сводят к минимуму вероятность ошибки, гарантируют крепкое здоровье и хорошую форму лошадей, а также предотвращают несчастные случаи, позволяя лошади и наезднику показать все свои возможности.

Как же определить свой уровень подготовки? Можно ли повысить свои стандарты требований? Представьте себе, насколько больше удовлетворения вы бы получили от соревнований, если бы знали, что полностью реализовали свой план. Это бы высвободило время – то, в чем вы больше всего нуждаетесь!

* Оноре де Бальзак

Планирование

Рассмотрите примеры справа, а затем внесите в список «все верстовые столбы» своего пути, а также те действия, которые вы предпримете для достижения своей цели.

Планируя мероприятия для достижения цели, стоит обратить внимание не только на задачи, которые предстоит решить, но и на навыки и возможности, которые необходимо развить.

Можете ли вы теперь определить шаги, необходимые для личного развития и роста спортивных результатов? Существуют менее очевидные моменты планирования, такие как формирование веры в себя, мотивации и объема внимания.

Применение «мозгового штурма»

«Мозговой штурм» поможет проверить, все ли важные для достижения поставленной цели аспекты вы учли.

Предположим, ваша цель – сдать экзамен по верховой езде. Для начала рассмотрим, что вы должны знать. Достаточно ли у вас опыта в вождении лошади на корде, ее кормлении и уходе за ней? Сдали ли вы все экзамены на квалификацию? Знаете ли вы анатомию лошади и стандарты пород? Уверены ли вы, что справитесь с экзаменационным стрессом? Говорили ли вы с людьми, которые уже сдали экзамен? Можете ли вы попробовать свои силы в экзаменационном центре за день до экзамена?

Проводя анализ всех этапов прохождения экзамена, вы можете создать себе полезный список контрольных вопросов. Это даст вам шанс решить некоторые проблемы. Можете ли вы найти конный двор, где будете работать за то, что вам дадут возможность набираться опыта в вождении лошади на корде или верховой езде на маршруте без препятствий? Может быть, вы сможете поучаствовать в некоторых конных шоу в качестве конюха? Есть ли у вас возможность оплатить интенсивные тренировки в учебном центре непосредственно за неделю перед экзаменом?

Помогайте целям сбываться

Оптимизируйте движение к своей цели, отмечайте свой прогресс, поскольку это будет мотивировать вас идти дальше. По мере прохождения отмечайте галочкой этапы работы.

Цель – 3 месяца

Научиться получать удовольствие от легкого галопа на прогулке с друзьями

Вехи • Легкий галоп вокруг ипподрома во время занятия

• Уверенно проехать вокруг воображаемых препятствий

План действий • Повторять за инструктором элементы движения

• Улучшать положение в седле и глубинную посадку

• Развивать уверенность в себе

Цель – 12 месяцев

Проехать как можно лучше конкурсовскую дистанцию на чемпионате

Вехи • Занять призовое место в чемпионате

• Пройти маршрут на уровне чемпионата, уверенно и чисто

План действий • Проверить, в форме ли лошади, готовы ли они к соревнованиям

• Проверить, в форме ли лошади. С помощью инструктора объективно оценить направления потенциального роста

• Проверить, в форме ли лошади. Проверить соответствие лошадей квалификационным нормам

Цель – 3 года

Получить статус судьи по выездке

Вехи • Выполнить все квалификационные требования перед экзаменом

• Получить приглашение на соревнования местного уровня

• Стать помощником старшего судьи на соревнованиях

План действий • Договориться о возможности наблюдать за процессом выездки лошадей

• Посетить, по крайней мере, два судейских семинара

• Найти возможность пройти практику судейской работы

• Работать над навыком выявления спортивных качеств лошади

• Изучить программу экзаменов



Упражнение 6: Составление временного графика

К настоящему моменту вы уже должны иметь список вех и плана действий, связанных с каждой из ваших целей. Этот список может морально подавлять, но это только до тех пор, пока вы не расположите дела по приоритетности. Это заключительный этап планирования. После этого только работа!

Полезно планировать свои цели на временном графике (см. рис. ниже). Разложите большой лист бумаги или откройте на компьютере табличный файл. Проведите линию, отметив слева «сейчас», а справа – планируемую дату достижения. Напишите сверху, какова цель, расставьте вехи, распределите все запланированное по месяцам и неделям.

Предположим, ваша цель состоит в том, чтобы в течение года сдать экзамен по верховой езде. Но вам не хватает уверенности при прыжках и опыта общения с лошадьми. К тому же вы работаете полную рабочую неделю и решили потратить дополнительные средства на обучение. Ваш временной график мог бы быть примерно таким:



Можно также запланировать самому себе небольшое поощрение за успехи. Если цели незначительные, достаточно сделать запись о них в блокноте. Покажите друзьям записи о действительно важных целях, пусть они разделят с вами радость.

Нет такой вещи, как неудача...

Помните, что на пути к цели бывают не только взлеты, но и падения (см. стр. 28–29). Когда возникают задержки и откаты, полезно пересмотреть то, что вы уже изучили, и подумать, что в следующий раз следует сделать по-другому. Всегда неплохо корректировать свои планы с учетом этой новой информации. Важно, чтобы вы, следуя к своей цели, продолжали развиваться и учиться.

Не стоит слишком упорствовать

Наверное, бывало такое, что вы говорили: «Жаль, что я не могу ездить, как...», «Я хочу держать дома лошадь» или «Мне нужно новое седло». А некоторое время спустя, оглядываясь назад, признавали, что ваше желание осуществилось. Что же вы сделали, чтобы это произошло? Может быть, и ничего. Возможно, лишь сосредоточивая подсознание на том, чего вы хотели, вы запустили процесс, который заставил это случиться.

Мозг – это «кибернетическая система». Как только вы четко определяете желаемый результат, он начинает организовывать все ваше подсознание, чтобы достичь его.

Ретикулярная активирующая система нашего головного мозга отсеивает все, оставляя только то, что нам

необходимо, чтобы развиваться и выживать. Подобно магниту, она притягивает всю информацию и возможности, которые могут помочь нам в достижении цели. Как только вы осознаете, чего действительно хотите, ваше подсознание начнет приспосабливаться и регулировать поведение так, чтобы вы двигались в направлении своей цели. Оно же дает обратную связь, исправляя возможные отклонения. Способность включать эту систему, которая сама приведет вас к вашей мечте, когда вы лишь думаете о ней, кажется фантастической, но это научно доказанный факт. Например, известны случаи чудесного исцеления, когда страдающий от недуга концентрирует- ся на том, чтобы излечиться, и это происходит.

Сила понимания

Утвердившись в своей мечте, вы можете заметить, что перед вашим мысленным взором часто встает определенный образ, ассоциирующийся у вас с ее достижением. Это потому, что наши память и воображение работают на основе одних и тех же нервных связей. Кроме того, вам постоянно будет попадаться что-то похожее на рисунках, встречаться статьи в журналах и даже разговоры других людей на эту тему. Все это признаки того, что вы сконцентрированы на своей мечте. Вы можете усилить мечту, рассказав друзьям о своих амбициях, отображая на рисунке свой прогресс и уделяя повышенное внимание визуализации (стр. 80).

Использование утверждений

Не стоит поддаваться соблазну устанавливать цели, повторяя много раз одну и ту же словесную формулу. Слова «Я хороший наездник», обращенные к самому себе, будут мало убеждать, пока вы действительно глубоко не поверите в это. Намного лучше задать себе вопрос: «Что я могу сделать сегодня, чтобы поднять свой уровень верховой езды?» или «Что я могу сделать сегодня, чтобы лучше понимать свою лошадь?». Это приподнимет ваше эмоциональное состояние. См. упр. 18, стр. 66.

Когда вы определите формулы убеждений, не повторяйте их себе автоматически. Действительно живите об этом, верьте в это, хотите этого, работайте над этим. Представьте себе, что это свершается прямо здесь, у вас на глазах! Создайте себе триггеры (нечто такое, что запускает процесс, описанный выше). Это может быть картинка со словами на двери холодильника или на видном месте в машине. Затем действуйте, как если бы ваше утверждение было абсолютной истиной. Представьте себе, каково это — чувствовать себя по-настоящему хорошим наездником!

Случай из жизни: Стать чемпионом мира!



Случай
из жизни

Райнер Климке рассказал о дистанциях, которые он прошел, чтобы взойти вместе со своим конем Алерихом на пьедестал европейского, мирового и олимпийского чемпионатов

Во время подготовки к мировому чемпионату 1982 года (цель) он понял, что действующий чемпион Кристина Спальберджер на Гранате имеет преимущества – на ее стороне симпатии многочисленных земляков-болельщиков. Он также знал, что президентом жюри будет Густав Ниблаус, который с самого начала не полюбил жеребца Алериха. Климке понял, что для победы ему необходимо переубедить Ниблауса (веха).

Поэтому Климке следовал за Ниблаусом везде, где только он судил (план действий), чтобы тот имел возможность увидеть жеребца Алериха и убедиться, что это хорошо сложенная лошадь и не без способностей.

В результате Климке преуспел в достижении своей цели и стал чемпионом мира.

Учеба – взлеты и неудачи

«Важно не то, что вы упали, а то,
встанете ли вы».*

Еще несколько поколений назад почти каждый человек ежедневно общался с лошадьми. Верховая езда была обычным делом (или нормой жизни). Сегодня для того, чтобы научиться верховой езде, подавляющее большинство **людей должно сознательно выбрать для себя эту стезю**. Обучающиеся занимаются только раз или два в неделю, часто на разных лошадях. Поскольку для большинства людей лошади перестали быть значимой частью жизни, привычная для нас жизнь может снизить наши способности **уверенно сидеть в седле**.

За прошедшее столетие темп нашей жизни резко возрос, изменилась также и наша способность справляться с ним. Требования времени стали другими. НЛП учит сознание вырабатывать больше вариантов возможной реакции на ситуацию, преодолевая такие преграды, как прежние несвязанные реакции, неадекватные отношения, рождающие страх и напряженность. Действительно, мы можем разделять устаревшие, передающиеся из поколения в поколение взгляды на то, что является опасным или, скажем, адекватным поведением.

Понимание механизмов того, как мы учимся, может помочь нам сделать процесс обучения максимально эффективным, контролировать собственные «разочарования» и «откаты», которые могут иметь место на пути к достижению целей в сфере верховой езды.

Иногда взрослые проявляют нетерпение, пытаясь изучить все сразу. Но уже признано, что это неэффек-

тивно. Нужно действовать постепенно, основываясь на прошлом опыте, прикладывая каждый новый навык к хорошо усвоенному предыдущему.

Неосознанное и сознательное изучение

Исследования показывают, что во всех областях процесс обучения и изменения нашего восприятия собственных знаний одинаков. Вначале мы не осознаем, как мало знаем (неосознанная некомпетентность). Затем мы понимаем, как мало мы знаем (осознанная некомпетентность). После этого нам открывается мир новых знаний (осознанная компетентность) и в конце концов мы начинаем принимать новые знания как очевидные (неосознанная компетентность).

Неосознанная некомпетентность

«Давайте прокатимся верхом! Ведь это так здорово, да и лошади прекрасны!» Новичок, только осваивающий лошадь, полагает, что все виды спорта похожи один на другой, что они объединены общей идеей. На этом этапе центр внимания приходится на униформу и снаряжение (окружающая среда). Хотя это встречается не только у новичков. Такое бывает всякий раз, когда мы начинаем отрабатывать новый навык, такой как боковое движение, а также во время своего первого выступления.



* *Винсент Ломбарди*

Когда просить о помощи

Всегда с самого начала стремитесь найти высококвалифицированного инструктора. Не стоит ждать первого «отката» и появления не уверенности в себе. Часто мы полагаем, что проблем нет, и на стадии неосознанной некомпетентности не прибегаем к совету со стороны, который мог бы подкорректировать наши ошибки. Вместо этого мы ждем, пока не наступит стадия осознанной некомпетентности, когда и узнаем, что не все так просто, как кажется.

Осознанная некомпетентность

Как только мы начинаем осваивать новый навык, начинаем прогресс. Теперь мы осознаем, что не все так просто, как казалось вначале, чувствуем большую заинтересованность и хотим больше узнать о том, как и что делать. На этом этапе большую часть времени мы проводим, наблюдая, слушая, задавая вопросы и читая. Теперь в нашей речи появляются фразы, которые свидетельствуют об осознании того, что мы вообще ничего не знаем. «Я чувствую себя новичком. Не могу представить себе, как это возможно одновременно высоко держать голову, упираться пятками и выставлять руки вперед». Мы начинаем искать поддержки со стороны, часто задавая вопрос: «Я правильно это делаю?»

Осознанная компетентность

Наши навыки развиваются быстро, и мы можем увидеть собственные успехи. Нашему инструктору больше не

приходится повторять по многу раз одно и то же. Хотя все еще трудно одновременно концентрироваться на различных моментах посадки в седле, наша координация улучшается. Мы уже осознаем, как много знаем, а не знаем еще больше, и сколь многому нам еще придется учиться. Теперь обучение концентрируется на формировании новых навыков и выявлении новых способностей. Это может быть и установление лучшего контакта с лошадью и выработка более мягкой посадки в седле.

Сфера подсознательного

В конечном счете мы достигаем той стадии, когда уже имеем хорошие навыки и, самое главное, можем применять их без раздумий. Мы понимаем, что надо делать, чтобы посадка в седле была мягкой и надежной, и с легкостью воспринимаем то, что нас окружает. Теперь мы больше действуем на уровне веры: «Я могу ездить верхом. Я легко это делаю». Чем больше мы работаем на уровне подсознания, тем больше «мозговых ресурсов» остается для овладения другими навыками.

Угадайте, что будет дальше? Мы решаем приступить к изучению совершенно незнакомого нам движения, например бокового, и опять откатываемся на уровень начинающего, к неосознанной некомпетентности.

Мотивация самого себя при прохождении через эти стадии и преодолении задержек в обучении является важным аспектом, который следует учесть при планировании (см. стр. 20–25 и «Размышления о верховой езде», стр. 46–47).

Упражнение 7: Ваши достижения



Упраж-
нение

Все мы чего-то достигаем, справляемся с трудными обстоятельствами, находим пути решения на первый взгляд трудных задач. И все это ради какой-то выгоды. Подумайте обо всем, что вы изучили или начали изучать, от умения ходить или говорить до верховой езды, умения сдавать экзамены, устраиваться на работу, управлять машиной. Составьте список своих наиболее впечатляющих личных успехов. Включите в список как минимум 30 пунктов того, что вы изучили и достигли. Пометьте звездочкой те, которые нравятся вам больше всего.

Обращайтесь к этому списку, пополняя его. Просматривайте его всякий раз, когда начинаете во внутреннем диалоге негативно отзываться о своих способностях. В НЛП есть понятие внутреннего диалога, который человек ведет с самим собой. Позже в некоторых упражнениях мы возвратимся к этому списку.

Ожидания и результаты

Есть ли связь между тем, чего мы надеемся достичь, и реальными достижениями? Альберт Бандура, психолог из Стэнфордского университета, показал, что мы ожидаем достичь намного большего, чем уже достигли. И эти будущие достижения невозможно вывести только из результатов подобного опыта в прошлом. Здесь решающую роль играет то, насколько позитивно мы настроены в своем подходе к новой ситуации. Например, если мы ожидаем что-то сделать хорошо, то, вероятно, так оно и будет. Мы все встречали не по годам развитых детей, которые говорили «я сделаю это», и действительно прекрасно справлялись. Встречали также и робких, которые говорили «я не думаю, что смогу сделать это» или, что более вероятно, «я не хочу делать этого» и справлялись с этим плохо. Являются ли рано развившиеся дети болезненно честолюбивыми или это проявление нормального оптимизма? Не получилось ли так, что робкие дети каким-то образом «научились» своему нежеланию?

Выявление компетентности

Компетентность – это то, что живет в каждом из нас. Но нам часто мешают убеждения относительно собственной личности. Однако то, что подстегивает наши ожидания, может дать нам и временную неосознанную компетентность, когда новые навыки даются особенно легко. Это похоже на эффект плацебо в медицине. Пациенту дают «пустышку» вместо лекарства (иногда об этом не знает сам врач). И врач, и пациент ожидают улучшения, что и имеет место. Эти ожидания выявляют скрытый потенциал иммунной системы. Возможно, благодаря этому эффекту часто после незначительных изменений (например, новое седло) мы начинаем лучше ездить верхом.

Кривая Бандуры 1

Альберт Бандура показал, что динамика прогресса в освоении любого навыка аналогична. Когда мы только начинаем учиться со старого навыка (неосознанная компетентность), наши ожидания прогресса растут, и мы действительно движемся вперед, но намного медленнее, чем ожидаем. Затем наши ожидания в отношении собственных способностей прекращают расти, наступает неосознанная некомпетентность. По мере того как мы при-

ближаемся к осознанной некомпетентности, усилия, которые мы затрачиваем, уже не такие значительные и наши успехи менее впечатляют.

Мы замечаем спад и чувствуем себя подавленными. Часто задаем себе вопрос: «Почему у меня получается хуже, чем в начале?» Просто теперь различие между нашими ожиданиями и результатами выше, чем раньше. Развивается кризис. Однако, анализируя ситуацию и внося изменения, мы можем достигнуть уровня осознанной компетентности.

Например, вы сидите на диете. Если вы действительно хотите похудеть, то мобилизуются все виды компетентности. Здесь и физические упражнения разумной интенсивности, и изменение некоторых своих пищевых предпочтений, и исключение из рациона суррогатных продуктов. Вы начнете худеть, но в конечном итоге выйдете на плато. Темп потери веса замедлится, а прежние пищевые предпочтения могут опять проявить себя. Вы опять начнете набирать вес. Для успеха начинания вам будет необходимо подкорректировать свое поведение.

Внесение изменений

Ответьте себе на следующие вопросы:

- «Какую ситуацию можно считать неудачей?»
- «Каковы мои успехи, скажем, за два года?»
- «Какие уроки я могу извлечь из своего опыта?»
- «Что бы я сделал по-другому?»

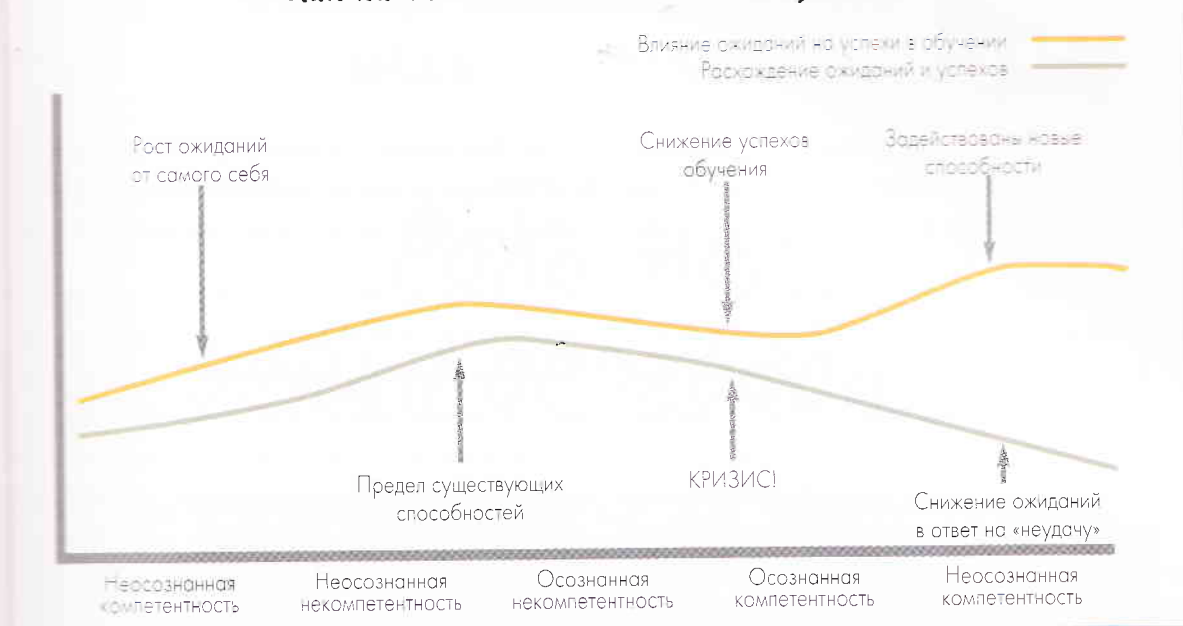
Например, если вы готовитесь к экзамену по верховой езде, у вас может появиться необходимость перечитать литературу более глубоко, обращая внимание на собственные примечания. Тогда, находясь в седле, вы извлечете максимальную пользу из того, что изучили. Или это подскажет вам темы, которые следует повторить.

Новая личность

Когда вы почувствуете необходимость произвести внутренние изменения, знайте, что вы достигли роковой черты. Скорее всего вы больше не сможете сказать: «Я всего лишь новичок» (См. также логические уровни, стр. 46.)

Если эта новая личность для вас некомфортна или приходит в противоречие со старой, ваши успехи в учебе могут стать неустойчивыми. Избегайте этого, думая о положительных сторонах вашей старой индивидуальности, о том, как ее навыки можно приспособить под но-

Как наши ожидания влияют на успехи



ую индивидуальность. Например, скажите себе: «Как это здорово – заниматься в школе верховой езды, потому что всегда найдется кто-нибудь, кто проконтролирует меня и ответит на вопросы. Теперь у меня есть собственная лошадь, и я уверен, что смогу позволить себе регулярные занятия, дальнейшее продолжение обучения. Было бы неплохо, приобретя собственную лошадь, продолжать обучение».

Вместе с новой личностью к вам придет новый уровень неосознанной компетентности, и цикл начнется снова. Вероятно, в своем развитии вам придется действовать методом проб и ошибок. Регресс – обычное явление. Примером этого может стать возникновение у «звездника-новичка» трудностей с посадкой «на ногах» при быстрой рыси после освоения быстрой рыси и легкого галопа с традиционной посадкой в седле.

Кривая Бандуры 2

Иногда между нашими ожиданиями и успехами есть различие. Вторая кривая на графике показывает его. Мы можем воспринимать «кризисную точку» как «неудачу» и снижать ожидания. Тогда у нас появляются мысли: «Это не работает. Все бесполезно». А когда уменьшаются наши успехи, ожидания падают еще больше. И мы можем «опуститься» даже ниже начального уровня. Например, когда новичок боится и подумать о том, чтобы опустить-

ся в седло во время быстрой рыси или легкого галопа, он напрягается, изгибается в седле, его руки отходят назад и поднимаются.

На окрик «Давай, ты можешь сделать это!» – можно ответить: «Хорошо, если это так легко, то покажите вначале сами!» Необходима самая разнообразная поддержка (см. стр. 31–36 о том, как выбрать себе инструктора).

Практическое изучение

Нам нет нужды знать всю теорию, прежде чем приступать к практическому освоению чего-либо. Вспомните свое детство. Никто не рассказывал вам об анатомии ноги, оптимальной последовательности перемещения ног и переноса массы тела, когда вы учились ходить, не так ли? Это объясняет, почему вы не можете освоить верховую езду «заочно», не садясь на лошадь. Слов и описаний недостаточно. Вам необходимо проделывать все это на практике, и чем больше, тем лучше. Это также объясняет, почему столь ценно учиться ездить на хорошо вышколенных лошадях. Поймав ощущение гладкого хода лошади во время прыжка или мягкость и баланс хорошей смены аллюра, вы сможете сравнить его с ощущениями при езде на более неровистой или неопытной лошади.



Случай из жизни: Британская школа верховой езды

Преимущества изначально хорошего обучения показала работа Британской школы верховой езды, благотворительной организации, которая готовит молодых людей к тому, чтобы они вступили в мир конного спорта.

Проходит лишь шесть недель, и новички, которые обычно не имеют никакого опыта верховой езды, будут способны присматривать за породистыми лошадьми и галопом скакать на них. Обучение проходит по **интенсивной программе**. Каждый новичок берет на себя заботу о двух или трех лошадях. Учащиеся посещают лекции и должны в сжатые сроки сдать экзамен. **К концу первых двух недель наездники уже способны двигаться на лошади шагом, галопом и рысью по внутреннему дворику школы. Они пользуются короткими стремянами, балансируя без помощи узд.** Следующие две недели ученики осваивают движение галопом по кругу. В это время ученики получают первый опыт управления лошадью на полном ходу. Последние две недели ученики изучают галоп по прямой, причем инструктор едет на машине рядом. Каждый наездник одевает наушники, через которые он получает личные указания.

Методы преподавания демонстрируют некоторые из принципов ускоренного обучения. Во-первых, это потребность в мотивации.

Юноши хотят работать со скаковыми лошадьми, и им гарантируется работа, если они сдадут экзамен. Во-вторых, потребность в высоком уровне персонального надзора. Каждую неделю юные жокеи сдают промежуточные экзамены и получают задание, что они должны продемонстрировать на следующей неделе. Это также пример самого непосредственного установления цели без возможности избежать ее выполнения. Уровень личного интереса совсем не тот, что в обычных среднеобразовательных школах, и результаты внушительны. **Процент неуспеваемости очень низок.** После шести недель большинство наездников способно уверенно сидеть на скаковых лошадях. Они также сбрасывают вес, становятся более спортивными, учатся планировать по времени свои дела и осваивают профессиональные стандарты верховой езды.

Никакие книги и видеокассеты не заменят вам времени, проведенного в седле. Если вы действительно хотите совершенствоваться, изыскивайте возможность больше практиковаться в верховой езде.

Второе я

Чем больше мы практикуемся или повторяем последовательность действий, тем глубже это входит в нас, пока не перестает осознаваться. Именно поэтому настолько важно сразу делать все правильно. Ведь плохие привычки и неверные убеждения прививаются так же легко, как и хорошие. Например, крайне важно, чтобы первые уроки были безопасны, а их атмосфера — благосклонна. Необходимо, чтобы до неизбежного первого падения новичок поднабрался опыта. Слишком многие говорят нам, что однажды проехали верхом, и что это не для них. Многие узнают ужасные истории, которые произошли с их более опытными друзьями, когда лошадей «несло» — их невозможно было остановить, и итогом было падение наездника. Когда на лошади сидит новичок, у нее может сложиться ощущение, словно ею не управляют. А новичок находится в 2 метрах над землей и ему не доставляет удовольствия осознавать, что животное имеет собственное мнение, а у него в руках только тонкие кожаные ремни для управления им. А ваш опытный друг или новый инструктор хотели, чтобы вы уже на первом уроке получили удовольствие от быстрой рыси и легкого галопа.

Роль мотивации в освоении верховой езды

3



*Если я не занимаюсь один день, то об этом знаю только я.
Если я не занимаюсь и на следующий день, об этом узнает весь оркестр.
Если я не занимаюсь и на третий день, об этом узнает весь мир.*

Игнац Падеревски

Каковы ваши мотивации?

Вы хотите, чтобы окружающие говорили, что вы хорошо сидите в седле... **или вам достаточно просто знать об этом?**

Вы предусмотрительны или лишь реагируете на события? Вы ориентированы **внутри себя или наружу?** Вас привлекает достижение цели или вы лишь стремитесь избежать проблем? Вы **думаете о глобальном или «уходите» в детали?** Мы подсознательно фильтруем и модифицируем информацию, чтобы извлечь из нее смысл и передать другим. Наши индивидуальные фильтры определяются нашим опытом, культурой и убеждениями, так что каждый из нас видит, слышит и воспринимает вещи по-своему. То, **как мы живем** (наши привычки), **отражает** наш предпочтительный стиль обучения и показывает, **что нас мотивирует.**

Наш язык состоит из привычных, хорошо опознаваемых шаблонов, которые НЛП относит к «метапрограммам». Этим можно воспользоваться, чтобы узнать, как мотивировать самого себя. Эти шаблоны также помогут вам выбирать людей, которые лучше всего помогут вам в достижении поставленных целей (см. упражнение 8).

Выявление и использование метапрограмм улучшит ваши коммуникативные навыки. Без них вы будете говорить с людьми «на разных языках». Это не значит, что вы не сможете понимать или общаться с другим человеком, просто не найдете общего языка, т. е. под одними и теми же словами будете подразумевать разное (см. стр. 68–71).

Мотивация для Карен

Карен решила приобрести собственную конюшню и заниматься преподаванием (см. стр. 16). Она нашла полезным для укрепления мотивации следующее упражнение.

«Я чуть не прекратила преподавать, поскольку вокруг были другие преподаватели лучше меня, и я не могла предложить ничего особенного. Изучение того, что мотивирует людей, помогло мне увидеть, что разным людям необходим различный подход в преподавании, а также что с людьми можно построить более хорошие отношения, если думать о том, что бы могло их мотивировать, и приспосабливать свой стиль к этому».

Думаете о глобальном или предпочитаете детали?

Как же узнать, предпочитаете ли вы общую картину или вам нравится иметь дело с детальной информацией? Людей, предпочитающих общую картину, можно узнать по их словам и фразам, таким как «в целом...», «главное, что...», «давайте посмотрим шире...». Меж тем люди, предпочитающие иметь дело с большим количеством детальной информации, в разговоре будут использовать слова «точно», «определенно», «именно». Отмечая манеру некоторых людей в работе с информацией, вы можете построить политику их мотивации и установить с ними контакт.



Упражнение 8: Что вас мотивирует?



Упраж-
нение

Попросите друзей задать вам следующие простые вопросы. Отвечайте на них легко и без раздумий. Ответ записывайте слово в слово. Затем прочитайте примеры ответов, приведенных на стр. 34–36, и сопоставьте с собственными, чтобы выбрать наиболее схожие с вашими.

Читая о различных стилях мотивации, помните, что не существует хороших или плохих стилей, есть лишь подходящие и неподходящие. Подбирая стили мотивации и устанавливая гибкие переходы между ними, вы можете установить хорошие взаимоотношения с другими людьми и начать лучше их понимать.

- 1 Как по вашему мнению, вы хорошо сидите в седле?
- 2 Почему вы выбрали именно эту цель?
- 3 Сформулируйте свою цель и ответьте на вопрос: «Что в ней является важным для меня?»
Обратите внимание на свой ответ и вновь задайте себе этот вопрос. Повторите два или три раза.
- 4 Каково соотношение между вашими нынешними успехами в верховой езде и тем, что было в прошлый раз?

Как «работают» вопросы из упражнения 8?

1 *Вы хорошо сидите в седле?*

Ответ на этот вопрос показывает, является ли ваше побуждение внутренним (самотивированным) или внешним.

- *a) Я устал, но знаю, что моя лошадь шла хорошо, и у нас есть прогресс.*
- *b) Мой инструктор действительно доволен нами.*
- *c) Мне кажется, что если бы мы сдавали экзамен, то получили бы хорошую оценку.*
- *d) Очень приятно слышать, как все говорят, что я уже готов к экзамену.*

Ответ a) — ссылка на внутреннюю оценку

Усталость и внутреннее ощущение того, что лошадь шла хорошо. Если вы ориентированы на свои внутренние ощущения, то сами оцениваете качество своей работы, редко принимая чьи-либо мнения и правила. Вы менее открыты для получения совета, если он находится в противоречии с тем, во что вы верите. Особенно от нового инструктора. Это затруднит процесс избавления от плохих привычек. Формулируя цель, вы, скорее всего, не спрашиваете мнения других людей и не просите их оценивать ваши успехи. Вы сами знаете, каковы они!

Ответ b) — ссылка на внешнюю оценку.

В крайнем проявлении вам необходимо, чтобы инструктор говорил вам (или показывал), на сколько баллов вы проехали. Если вы склонны к внешней мотивации, вам необходимо мнение других людей, чтобы знать, насколько хорошо вы что-либо делаете. Это может заставить вас почувствовать себя весьма уязвимым в конкурентной борьбе на более высоком уровне, где высказываются менее доброжелательные мнения. Обучая лошадь самостоятельно, вы можете потерять мотивацию и испытывать недостаток в руководстве. Говорите о своих успехах с друзьями и ведите временную диаграмму.

Ответ c) — пример того, как внешне мотивируемый человек не позволяет, чтобы кто-то им руководил.

Такие люди представляют себе, что сказали бы другие.

Ответ d) — комбинация типов a и b

Но преобладает внутренняя мотивация.

Вы можете оказаться в любой точке между этими двумя крайностями, к тому же в различных обстоятельствах ваш профиль может меняться. Например, вы можете оказаться внутренне мотивированным при работе с инструктором во время первых тренировок и внешне мотивированным при выступлении на соревнованиях.

2 *Почему вы выбрали именно эту цель?*

Ответ показывает, как вы подходите к выбору цели.

- *a) Я знал, что моя лошадь хороша, так что решил брать уроки, чтобы достичь определенного уровня подготовки, получить квалификацию и продемонстрировать все свои возможности.*
- *b) Национальный чемпионат — это фантастически высокий уровень, и моя лошадь заслуживает признания. Мои родители хотели бы, чтобы я занял призовое место в Национальном чемпионате.*
- *c) Я хотел участвовать в Национальном чемпионате, когда был ребенком. Каждая лошадь, которая у меня была, приближала меня к участию в нем, так что это всегда было моей мечтой. Сейчас я знаю, что могу осуществить ее.*

Ответ a) — оставляет ощущение об истории, предшествующей выбору цели.

Это называется **процедурным** стилем. Если вы склонны к процедурному мышлению, то предпочитаете логически устанавливать цель, а затем следовать установленному маршруту. Вы предпочитаете ясный пошаговый подход — вначале это, затем то и т. д. Для вас характерны слова и фразы типа «надлежащим образом», «по логике», «правильный подход». Вы способны дать гарантию, что ничто не пропущено.

Ответ b) в противоположность ответу a) состоит из нескольких различных причин выбора этой цели.

Это называется **вариантным** стилем. Если вы склонны к вариантному мышлению, то вас лучше всего будут мотивировать открывающиеся возможности — «лучшие способы сделать то или иное дело». Вам нравится предлагать различные решения одной проблемы. Вас мотивируют слова и фразы, такие как «против правил», «новые возможности», «выбор», «вот еще один способ сделать это». У вас хорошо получается разработка новых путей, а не спокойная рутина.



Ответ с) — комбинация процедурного и вариантного стилей, гибкость в выборе стилей. Это очень различные стили формирования целей. При общении люди, склонные к различным стилям, приходят в уныние от рассуждений друг друга. Но иногда они нуждаются друг в друге! Когда кто-то только осваивает навык, процедурный язык со стороны инструктора для него может оказаться лучшим выбором с возможностью перехода к индивидуальному стилю. Однако, выбирая инструктора, обращайте внимание не на то, кто подходит к вашему стилю.

3 **Сформулируйте свою цель и ответьте на вопрос: «Что в ней является важным для меня?»**

Отвечайте на этот вопрос два или три раза. Задавая себе этот вопрос снова и снова, вы достигнете более глубокого понимания критериев выбора (подробнее см. упражнение 13, стр. 49). Ваши ответы выявят, положительна ли ваша мотивация или отрицательна. Проще говоря, речь идет о кнуте и прянике.

- **а) Я хочу, чтобы моя лошадь прошла в финал региональных соревнований. Это показало бы, что я обучил ее до мирового уровня. Я люблю заниматься со своей лошадью. Показано, что у меня хорошая лошадь. Ее достижения показали бы людям, насколько она талантлива.**
- **б) Я хочу, чтобы моя лошадь прошла в финал региональных соревнований. Я хочу, чтобы люди знали, насколько успешно я тренирую лошадей.**

Я вынужден зарабатывать этим на жизнь. Иначе я бы «сломался» и сдался.

Ответ а) типичен для тех, кем двигает положительная мотивация.

Положительная мотивация приводит к достижению более высоких целей и устремлений. Если это так, то вам необходимо искать инструктора, в речи которого преобладают положительные утверждения о том, чего вам предстоит достичь. Такой инструктор говорит о том, чего и как вы достигнете. Люди с исключительно положительной мотивацией столь сфокусированы на своих целях, что могут не заметить препятствий, которые их остановят. Они не в состоянии планировать, как избежать потенциальных препятствий.

Ответ б) типичен для тех, кем двигает отрицательная мотивация (кнут, они убегают от проблем).

Если вы такой человек, это означает, что вами движут мысли о том, что случится, если вы чего-либо не сделаете. Такие люди хорошо справляются с решением проблем, они часто находят удачный выход в кризисной ситуации, а также когда надо обойти трудности. Однако вы менее способны фокусироваться на долгосрочных целях, чем те, кем двигает положительная мотивация. В вашей речи преобладают слова «избежать», «прояснить», «если не сделать этого, то...».

В целом отрицательная мотивация создает больший стресс, чем положительная. Если вы проводите всю жизнь, думая о тех вещах, которые могли бы пойти не так, как надо, это означает, что вы тратите уйму времени и энергии, придумывая сценарий триллера, который останется лишь сценарием. Однако отрицательную мотивацию можно использовать, чтобы выкручиваться из слож-

ных ситуаций или заставляя себя реально менять свои привычки (см. упражнение 34, стр. 132).

4 Как вы оцениваете соотношение между вашими нынешними успехами и тем, что было раньше?

Ответ на этот вопрос показывает, как вы реагируете на изменения и как часто у вас возникает потребность в изменениях. Это одна из наиболее полезных вещей, которую вам следует знать о самом себе.

Нравится ли вам однообразная жизнь или вы методично улучшаете ее? Или, может быть, вы один из тех, кто не в состоянии устоять перед «новым улучшенным подходом»? Насколько это легко для вас – сменить инструктора, конный двор или даже лошадь? Предупреждаем сразу: часто люди в одной из областей своей жизни нуждаются в постоянных переменах, например, они охотно меняют работу, лошадь или конюшню, а в других областях своей жизни ценят стабильность.

- *а) Мне все равно, я лишь получаю удовольствие от прогулок на лошади и периодического участия в шоу.*
- *б) Я более уверен в себе и лишь начинаю совершенствоваться. Мне нравится занимать все более высокое спортивное положение, чтобы я мог уверенно проходить маршрут в соревновании по конкуру.*
- *с) Я сменил лошадь и инструктора, так что полон решимости в этом году существенно улучшить свои результаты.*
- *д) Я полон решимости улучшить свои результаты, так что собираюсь сменить инструктора и тренироваться для того, чтобы занять более высокое положение в спорте.*

Ответ а) типичен для человека, любящего однообразие. В этом случае, вы не любите перемен и можете отказаться приспосабливаться к ним. Вам нравится стабильный, не изменяющийся мир. Хотя вы и можете принимать изменения раз в 10 лет, реально в вашей жизни вы будете активно способствовать им раз в 15–25 лет. Чтобы выявить такие предпочтения, обратите внимания на такие слова, как «так же как», «в целом», «как всегда», «без изменений».

Ответ б) указывает на склонность к однообразию с осознанием того, что бы вы хотели исключить из своей жизни.

Ищите в своем ответе такие слова, как «больше», «лучше», «все то же, кроме», «развитие», «прогресс», «постепенное усовершенствование». Вам нравится, когда все в целом остается без изменений. Вы предпочитаете, чтобы ваша ситуация развивалась медленно в течение какого-то длительного времени, так что будете сопротивляться серьезным переменам, пока не почувствуете, что они идут постепенно. Вам нужны перемены раз в 5–7 лет.

Ответ с) – пример человека, предпочитающего перемены.

Если ваш ответ близок к этому, то вы любите перемены, часто желая, чтобы они шли постоянно и были существенными. Вы активно сопротивляетесь статическим ситуациям и часто сами инициируете перемены в своей жизни. Вам нужны серьезные перемены раз в 1–2 года. Такой человек может бросить работу, не испытывая в своей жизни резких перемен. Ищите в речи такого человека слова «новое», «не такой, как прежде», «совсем иной», «измениться».

Ответ д) может классифицироваться как комбинация б) и с), т. е. человек любит перемены и осознает, что бы он хотел исключить из своей жизни. Такой человек использует слова, приведенные в ответах б) и с). Если ваш ответ похож на этот, вы любите перемены, но также чувствуете себя вполне комфортно, если эти перемены постепенные. Но что действительно вы не любите, так это однообразие. Раз в три года у вас появляется потребность в значительных переменах.

Люди, выбирающие ответы, схожие с с) и д), могут не осознавать, насколько велика их потребность в переменах. Например, приобретая самую последнюю модель упряжи и одежды, часто меняя инструкторов или конюшню, на самом же деле чувствуя потребность в более радикальных переменах. Может быть, пришло время ставить более высокие цели, либо существенные перемены требуются в других сферах вашей жизни.

Поверьте в то, что вы – хороший наездник

4



*Всегда случается то, во что вы искренне верите.
Именно эта вера заставляет мечты сбываться.*

Франк Ллойд Райт

Во что вы верите?

«Верите ли вы в то, что вы что-то можете или в то, что не можете...

вы всегда правы».*

Итак, теперь вы знаете, что бы вы хотели видеть **своей целью**, лучше понимаете, **что вас мотивирует**, и **как вы будете реализовывать свои ожидания**. Но... все же цель кажется недостижимой. Возможно, все дело в ваших убеждениях, которые ограничивают вас. **Убеждения определяют** ваши ожидания в отношении самих себя, других людей и даже лошадей. Фактически они определяют **все аспекты вашей жизни**. Убеждения, которые вы разделяете, можно выявить из правил, которые вы себе устанавливаете, и вашего повседневного лексикона.

Ваши убеждения проскальзывают во фразах такого плана: «Посадка в седле при рыси сложна», «Чтобы победить на соревнованиях по выездке, без нескольких дней репетиций не обойтись», «Только те, у кого есть спонсоры, могут себе позволить участие в национальных соревнованиях». Изначально такие мысли появляются из того, что вы где-то услышали, увидели, прочитали. Однако через какое-то время такие мысли приживаются (это происходит через обобщение), и иногда настолько прочно, что превращаются в навязчивые идеи.

Спросите, когда поймаете себя на том, что ссылаетесь на очередное убеждение: «Действительно ли оно полезно, на руку ли оно мне?» Отметьте, какие убеждения вы уже используете в свое благо, а какие было бы полезно пересмотреть.

Мы склонны думать о своих убеждениях категорично («все или ничего»). Все, во что мы верим сейчас, кажется, будет истинным всегда. Но в какой-то момент мы осознаем, что многие наши убеждения изменила сама жизнь. Например, мы больше не верим в Деда Мороза...

Случай
из жизни



Случай из жизни: Это невозможная четырёхминутная миля

6 мая 1954 года спринтер Роджер Баннистер преодолел 1 милю менее чем за 4 минуты.

До этого дня никто вообще не верил, что возможно пробежать милю за такое короткое время. А за 10 лет до этого никто даже и не приближался к таким показателям. И все же не прошло с того памятного дня и 6 недель, как другой спринтер, австралиец Джон Лэнди, улучшил этот рекорд на секунду. С тех пор в течение 10 лет почти 200 человек преодолели этот прежде недостижимый барьер. Как только люди поверили, что это возможно, многие добились этого. Ходят слухи, что

Баннистер контролировал себя по неверно работающему секундомеру, так что он просто не осознавал, что побил рекорд, пока официальные хронометристы не сказали ему об этом.

Роджер Баннистер неоднократно проводил интенсивные сеансы визуализации, во время которых преодолевал четырёхминутную милю. Теперь мы понимаем, что он давал своему телу команды на уровне подсознания.

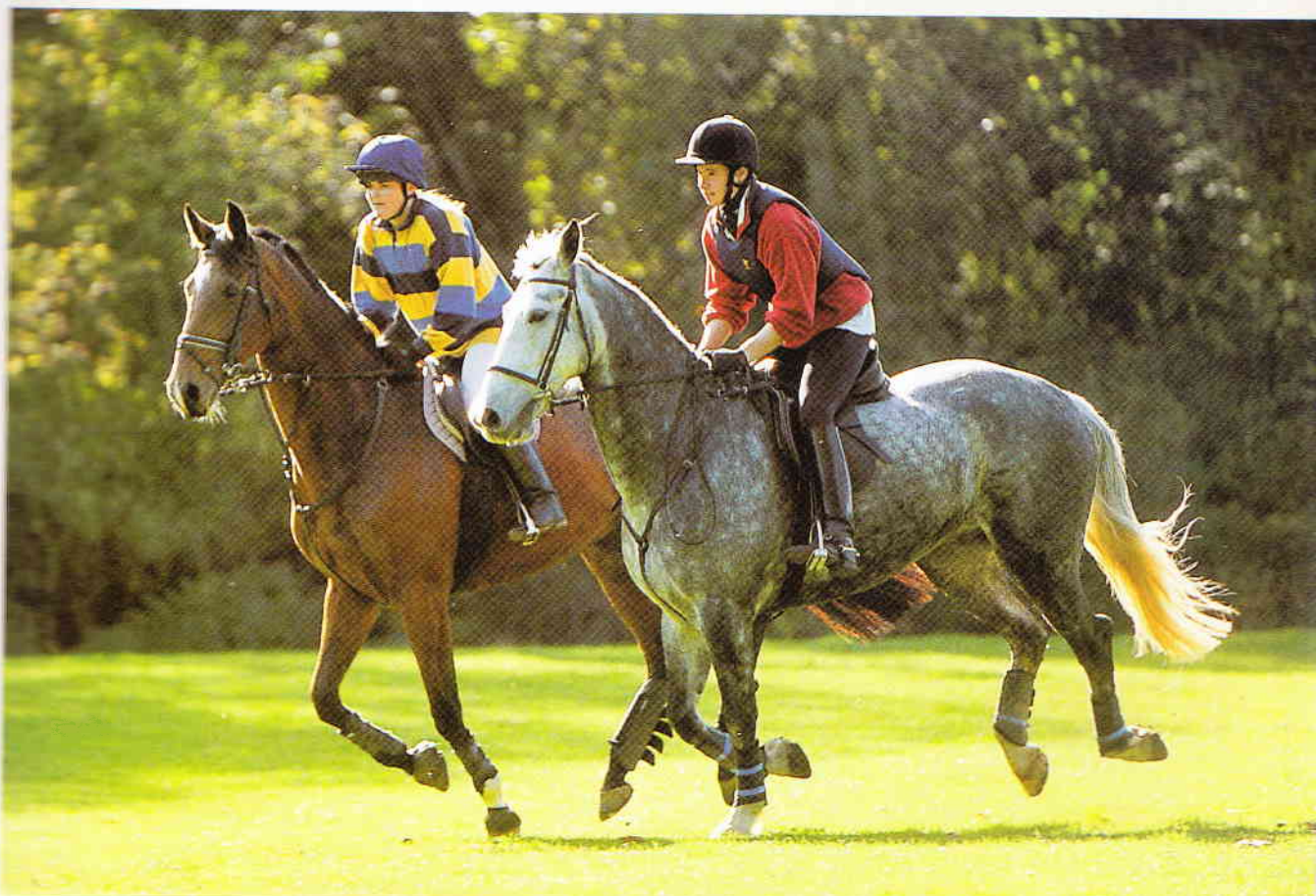
* Генри Форд

Упражнение 9: Выявление ваших убеждений, касающихся верховой езды



Закончите следующие фразы. Ваши ответы и послужат примерами ваших убеждений. Заметьте, что некоторые из них будут более отрицательными (или ограничивающими), чем другие.

- Человек и лошадь
Янаездник
Я научусь хорошо ездить верхом благодаря
Когда у меня плохо получается сидеть в седле, это из-за
Я предпочел бы лучше владеть верховой ездой, если бы
Скачок лошади — это
Выездка лошадей — это
Арабские скакуны — это
Если бы у меня было больше средств, я бы
Когда я оставлю конный спорт, я



Цикл формирования успеха

«Нет ничего хорошего или плохого,
наши мысли создают и то, и другое». *

Вы, наверно, замечали, что **хорошие наездники никогда не теряют желания смотреть на мир позитивно, «забывая» о неудачах, в то время как негативно настроенные наездники впадают в уныние, и дела у них идут все хуже и хуже?** Последние беспрерывно оплакивают недостаток уверенности в себе, неудачи и т. д. Действительно, может показаться, что все неудачи плохих наездников оправдывают их страдания. Но есть и другая сторона медали – **само их отношение к жизни может притягивать неудачи.** Идея такой связи появилась в Восточной Германии в 1970-е годы. Подход к спорту у восточных немцев был, вероятно, самым эффективным в мире. Впоследствии ее использовал психолог Брайен Миллер из Великобритании в системе AIMS (приобретение индивидуальных умственных навыков – Acquiring Individual Mental Skills).



С кем вы себя сравниваете?

«Если вы сравниваете себя с Богом, то вечно будете чувствовать себя жалким и ничтожным ...»
Народная мудрость

Если вы обнаруживаете за собой склонность делать сравнения не в свою пользу, задумайтесь о том, насколько они разумны. Например, если вы не можете отделаться от мысли «У меня совсем не получаются прыжки», спросите себя: «Не получается по сравнению с кем и по каким стандартам?». Если вы сравниваете себя с инструктором или участником профессиональных соревнований, вряд ли вы будете столь же хороши. Ведь вы не имеете такого опыта по стажу, количеству лошадей или прыжков через препятствия.

Это один из быстрых способов поднять свою уверенность в себе. Даже если вы сравниваете себя с другими наездниками того же уровня, не забывайте принимать во внимание такие аспекты, как стаж занятий, опыт, возраст лошади и ее опыт, а также все остальное, с чем вы сталкивались в жизни!

На самом простом уровне, если вы верите, что являетесь хорошим наездником (в рамках своего опыта), то будете выше ценить свои успехи, и ваша уверенность в себе будет выше. Если же вы полагаете, что являетесь плохим наездником, то будете преувеличивать все свои мелкие ошибки. Ведь вы сконцентрировались именно на том, что делаете неправильно. Следовательно, оценка собственных способностей и успехов формируют наши убеждения.

Убеждения имеют мощный потенциал самореализации, то есть каждый получает то, во что он верит (см. также стр. 42–43).

Позитивные убеждения ведут к позитивному планированию, более счастливым мыслям и более инициативным действиям. И, как следствие, к более позитивному поведению и большему успеху. Негативный стиль мышления может усугубить отрицательные последствия, которые и закрепляют в нашем сознании мешающие нам убеждения.

* Уильям Шекспир

Цикл формирования успеха

ПОЗИТИВНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ И САМОВНУШЕНИЕ

Я люблю осенним утром выехать верхом на прогулку.

УЛУЧШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Я замечаю, что остаюсь спокойным и расслабленным, когда должен нестись вперед по дороге или свернуть в сторону.



ПОЗИТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ

Я слежу за тем, чтобы между мной и лошадью не было напряженных отношений.

ПОЗИТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ

Я представляю себе прекрасную поездку верхом, красивые цвета осени. Из ноздрей лошади легким туманом вырывается пар. Я чувствую упругую поступь лошади.

УЛУЧШЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ

Я могу расслабиться, но все же замечать то, что происходит вокруг нас.

НЕГАТИВНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ И САМОВНУШЕНИЕ

Я боюсь выезжать на прогулку верхом.

УХУДШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Я перестраховываюсь, дергаю поводья даже при том, что знаю, что это держит мою лошадь в напряжении. Жду не дождусь, когда прогулка закончится.



НЕГАТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ

Я волнуюсь, когда выезжаю на прогулку верхом, особенно когда один.

НЕГАТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ

Я замечаю, насколько напряжена моя лошадь, она словно обходит призрачные препятствия. Я слышу, как приближаются машины. В моем воображении рисуется несчастный случай и его последствия.

ОГРАНИЧЕНИЯ

Я откладываю прогулки верхом, поскольку мы всегда спешим и волнуемся.

Вглубь наших убеждений

«Большие проблемы не могут быть разрешены на том же уровне, на котором они создавались».*

Часто в жизни мы **руководствуемся рядом правил**, причем эти правила могут регулировать самые разные уровни от простых идей до глубоких убеждений. Чаще всего решающее влияние на их формирование оказывают родители. Обычно убеждения поддерживаются окружающими и делают нашу жизнь легче. Нам не надо думать над тем, что делать, достаточно просто руководствоваться ими. Однако **мы можем начать применять их в тех областях нашей жизни, которым они не соответствуют**, не понимая, что это сдерживает наш успех. В мире конного спорта существует множество правил, которые пришли из старых систем работы с лошадьми. Многие из этих систем в наши дни потеряли актуальность. Например, садиться в седло всегда следует с левой стороны (в противном случае будет мешать ваш меч).

Упражнение



Упражнение 10: Выявление и оценка убеждений

Запишите в приведенную ниже таблицу некоторые ваши убеждения или правила, которым вы следуете в жизни. В соответствующих клеточках запишите возраст, когда вы впервые приняли это правило или убеждение, кто стал источником этого правила (или какие события), преимущества применения этого правила тогда и теперь, а также недостатки, сопряженные с этим правилом в настоящее время. В помощь вам в таблице приведены примеры.

Заполнив эту таблицу, вы начнете видеть, насколько это важно – найти время подумать о том, что и как говорить. Также вы начнете понимать, почему вы сказали ту или иную фразу. Если вы поймете хотя бы один раз, где и как родились ваши убеждения, вам будет легче изменить их.

Мои правила и убеждения	От кого это пришло?	Возраст, когда убеждение появилось	Преимущества применения правила тогда	Преимущества применения правила теперь	Неудобства теперь
Тот, кто просит, не получит!	Мама	3-4 года	Дать маме спокойную жизнь. Пресечь мой неразумные желания.	Я не имею в жизни никаких высоких устремлений.	Это мешает ставить цели в жизни и считать, что я имею право на победу.
Не высказывайся! Будь как все!	Школа	7 лет	Я меньше рисковал выглядеть дураком. Не нарушал дисциплину на уроках и не отвлекал вопросами учителя.	Мне нет нужды беспокоиться и брать на себя риск. Я остаюсь на умеренных позициях.	Я не привык хорошо выглядеть и побеждать.
Освоить скачки на лошади трудно.	Инструктор школы верховой езды	16 лет	Это снижало беспокойство инструктора о том, что ученик упадет с лошади.	Я избегаю малейшего риска.	Я буду сожалеть, если не попробую и не научусь.

* Альберт Эйнштейн

Изменение ограничительных убеждений

Подменить собственные убеждения ограниченными и изменить их – это одна из наиболее эффективных стратегий преуспевания. Вот почему полезно, чтобы преподаватели или друг задавали вам вопросы и подчеркивали то, что вы делаете уверенно и хорошо. Чтобы изменить более глубокие убеждения, которые ограничивают вас, полезно обратиться к беспристрастной помощи извне. Подобно тому, как собственные убеждения, а также методика работы с ними вам поможет треугольник логических уровней, см. стр. 46–47.

Только подумайте!

Шмель не знает, что не может летать, поэтому он и летает.

С точки зрения аэродинамики, шмель вообще не должен летать. Его тело слишком тяжелое, а крылья слишком маленькие и слабые. Представьте себе, что бы случилось, если бы шмель знал о том, что говорят ученые!

Упражнение 11: Как противостоять ограничивающим убеждениям



Упраж-
нение

Рассмотрите одно из ваших убеждений, которое вам мешает, затем ответьте на вопросы, приведенные ниже, запишите собственные ответы. Это поможет вам понять, как сформировалось это ваше убеждение, а также чем его изменить. Ниже приведено подготовительное упражнение, которое предшествует применению других НЛП-методов, направленных на изменение убеждений человека.

1. Какое ограничительное убеждение:

Я не могу позволить себе завести лошадь.

2. С какого времени я разделяю это убеждение?

Мои родители всегда говорили мне, что я не могу себе этого позволить.

3. Чье мнение (или какое событие) послужило источником этого убеждения?

Когда я был еще ребенком, родители, действительно, не хотели, чтобы я учился верховой езде, поскольку они оплачивали мои занятия математикой и музыкой, а также возили нас с братом и сестрой во время отпуска за границу.

4. Приведите пример ситуации, которая послужила дополнительным основанием для возникновения этого убеждения тогда.

Цена верховой езды тогда стоила очень дорого, и ведь нас у родителей было трое. Родители

полагали, что провести отпуск вместе было лучшим вариантом для всей семьи.

5. Было ли намерение (с моей или их стороны) ограничить меня в этом вопросе навсегда?

Конечно же нет! Тогда было важно сбалансировать потребности всей семьи.

6. Во что бы предпочел верить я?

Если я действительно хочу приобрести лошадь и могу в своей ситуации сбалансировать затраты времени и средств на уход за ней, то самое время планировать, как осуществить это желание.

7. Что будет, если я и дальше буду придерживаться этого своего убеждения?

Я буду тщательно продумывать свою ситуацию и решать, готов ли я внести в свою жизнь коррективы, чтобы позволить себе завести лошадь.

Вопросы для Карен

Карен, с которой мы познакомились раньше (см. стр. 16 и 32), задавая себе эти вопросы, открыла для себя что-то новое. «Прежде я полагала, что ограничена рамками инструкторской деятельности. Теперь (это новое убеждение) я полагаю, что есть множество людей, которым я могла бы помочь в освоении верховой езды. Как раньше я полагала, что инструкторская деятельность важна для меня, я сдала следующий экзамен.»



Упражнение 12: Укрепление новых убеждений

Это упражнение поможет вам укрепить убеждения, в которых вы нуждаетесь, чтобы достичь цели. В помощь вам приведены примеры. Определитесь с убеждением, относительно которого у вас есть сомнения. Запишите его.

Я смогу полюбить скакать на лошади галопом

Для каждого из шагов, приведенных ниже, повторите еще раз свое убеждение, прочитайте начало предложения, а затем закончите его словами, которые пришли вам на ум, когда вы читали вопрос.



Поскольку я... (Почему это убеждение желательно и подходит вам? Действительно ли вы способны к достижению результата?)

Я смогу полюбить скакать на лошади галопом, потому что тогда буду знать, что достиг нового уровня в освоении верховой езды.

После того, как я... (К чему должно привести новое убеждение?)

Я смогу полюбить галоп, как только укреплю свою уверенность в себе и веру в своего коня.

В то время, как я... (Что еще будет появляться, помимо нового убеждения?)

Я смогу получать удовольствие от верховой езды и наслаждаться галопом даже во время занятий, направленных на дальнейший спортивный рост.

Всякий раз, когда я... (Что является ключевым условием этого убеждения?)

Я могу наслаждаться галопом всякий раз, когда знаю, что удержу лошадь под контролем, если она будет взбрыкивать.

Так, чтобы я... (С каким намерением вводится новое убеждение?)

Я хочу получать наслаждение от галопа так, чтобы выезжать в дальние прогулки за город.

Если я... (Что ограничивает меня в достижении успеха с новым убеждением?)

Я смогу полюбить ездить на лошади галопом, если буду чувствовать твердую землю, а для этого должна быть соответствующая погода.

Это примерно так же, как ... (На что из того, во что вы уже «верите», похоже ваше новое убеждение?)

Я смогу полюбить скакать галопом. Ведь мне же нравится быстро водить машину.

Прочитайте все свои ответы и обратите внимание на то, изменилось ли (стало ли более ясным) ваше убеждение или поставленная цель. Соедините все результаты, чтобы получился один абзац, который является последовательным набором идей и утверждений. Используйте его, чтобы подкреплять собственную веру в новое убеждение.

Например: ***«Я смогу полюбить галоп, если буду чувствовать твердую почву под ногами, что возможно при соответствующей погоде, после того, как я разовью уверенность в себе и доверие к лошади. Этого можно достичь, если во время занятий стремиться повышать свой спортивный уровень. Я продвинулся в конном спорте и стану более уверенным, поскольку буду знать, что смогу удерживать лошадь под контролем, если она понесет или взбрыкнет. Затем я буду способен уже и на длительные прогулки. Это совсем как езда на машине, ведь я могу выбирать, куда ехать и с какой скоростью».***

Что нас вдохновляет

5



Искусство верховой езды из прочих выделяется тем, что лошадь имеет свой особенный характер. А поскольку лошадь имеет характер, то занятия верховой ездой наполнены особым смыслом. В момент, когда наездник начинает учиться у лошади, он преодолевает двойственную сущность человека, поворачиваясь к природе лицом.

Пауль Белазики

Размышления о верховой езде

«Мы – то, каковы наши мысли.
И растем вместе с нашими мыслями.

Наши мысли творят мир».*

Вспомните о самых **вдохновенных людях** – Ганди, Мартин Лютер Кинг, Мать Тереза. Такими людьми часто движет **духовный порыв или миссия**, которые заставляют их работать ради своего видения мира. Пауль Белазик приложил много усилий, чтобы в своих книгах обсудить **духовность отношений наездника с лошадью**.

Логические уровни как концепция были введены, чтобы показать соотношение между различными аспектами наших индивидуальных черт и нашей жизни. Они связывают выбор, который мы делаем, с нашим поведением и убеждениями. Вам, чтобы достичь своей мечты, следует размещать логические уровни один над другим, как показано на рисунке. Когда уровень выпадает из логической вертикали, говорят о неконгруэнтности – чувстве несоответствия между словами и поведением. Это может привести к неопределенности и замешательству.

Исследуйте свои взаимоотношения с лошадьми

и верховой ездой с помощью треугольника, предложенного одним из разработчиков нейролингвистического программирования Робертом Дилтсом.

Самый верхний логический уровень – это наша **духовность и миссия**. Ниже расположена индивидуальность – личное своеобразие, которое определяет наши убеждения и ценности. Они, в свою очередь, определяют и наши способности. Понятия, лежащие в нижней части треугольника, носят практический и в целом базовый характер – наше поведение и окружение, в котором мы находимся.



* Будда

Интерпретация треугольника логических уровней

Осуждение, поведение и навыки

Рассмотрим применение треугольника логических уровней в искусстве верховой езды. У хорошего наездника логические уровни естественным образом упорядочиваются. Например, управление лошадью начинается с выбора таких мелких деталей упряжи, как нахралник, мундштук и седланта. Это вопросы внешнего окружения. А что используете вы этими искусственными средствами – это уже поведение. Двигаете ли вы руками? Держите ли вы поводья в натянутом состоянии? Теперь посмотрите, насколько мягок ваш контакт с лошадью, насколько легко ваш корпус следует за движениями лошади. Это позволит лошади чувствовать мундштук и понимать наездника. Это уже уровень навыков и способностей, на которых проявляются себя хорошие и плохие привычки.

Убеждения

В верховой езде наезднику много хлопот доставляют зашоренные убеждения, которые не соответствуют действительности. Рассмотрим убеждения, касающиеся управления лошадью. Многие полагают, что лошади иррациональны, непослушны или даже непослушны. Дело обстоит не так. Лошади – это животные с мировосприятием и чувствами. Даже их органы чувств устроены соответствующим образом, что определяет их поведение. Вы беспокоитесь, понесет ли лошадь? Какими были бы ваши действия, если бы вы были опытным наездником, способным справиться с лошадью, даже если она напугана?

Самоидентификация и духовность

Далее идет уровень идентичности. Так, наездники высокого катедри говорят о себе: «Я – конкуррист» или «Я – любитель лошадей». Все это утверждения на уровне самоидентификации. Отдавая себе отчет, кем он является, наездник более четко понимает, что это значит с точки зрения убеждений, навыков и поведения, которое соответственно меняется. При наличии такой ясной и однозначной самоидентификации спортсмены-конники высокого катедри способны использовать преимущества соответствующего эмоционального состояния.

На духовном уровне (уровень миссии) люди часто приходят к высокодуховному отношению к лошади – о том,

что им нравится сливаться с природой через лошадь. Если это предел вашего желания – ездить верхом, то он полностью отразит вашу манеру верховой езды, использования мундштуков, а также вашу реакцию в трудной ситуации и убеждения, которые вы разделяете.

Организация уровней

От того, насколько хорошим наездником вы себя видите, зависит ваше понимание каждого уровня – от вашей манеры пользоваться мундштуками или посадки в седле до ваших убеждений, а также самоидентификации как наездника. Представьте себе, насколько сильное это животное – лошадь. Неопытный наездник просто изменит внешнюю атрибутику – возьмет более эффективный мундштук. А опытный наездник потратит больше времени на обучение лошади или будет заниматься, не форсируя учебного процесса. Он будет анализировать поведение лошади и проверять наличие физических и эмоциональных факторов, таких как положение трензеля и мундштука, стабильность управления и вероятность причинить боль, вызывающую сопротивление лошади.

Вашу индивидуальность часто определяют ваши убеждения относительно самоидентификации. Они оказывают самое большое воздействие на ваше поведение и опыт. Обычно самоидентификация складывается в сравнительно молодом возрасте. Полезные убеждения такого рода «разрешают» и стимулируют использование навыков человека в их полном объеме. Когда вы меняете убеждения, в корне меняется и ваше поведение.

Действие уровней

Если вы столкнулись с утверждением, которое показывает наличие разрегулированности в ваших логических уровнях, имеет смысл определить, на каком уровне действует это утверждение, а затем поработать с ним.

Например:

- «Я не хочу выполнять этот прыжок». Это говорит о **поведении** – о невыполнении чего-либо.
- «Я не могу выполнить этот прыжок». Это говорит о **способностях** – можете ли вы делать что-либо.
- «Я никогда не буду прыгать так высоко». Это уже **убеждение**.
- «Я не конкуррист». Это **самоидентификация**.

Система ценностей

«...верховая езда уже сама по себе награда,
путь к **просвещению, образованию**
и саморазвитию...»*

Понимая, каковы наши основные ценности, мы можем использовать их, чтобы **принимать решения, которые сделают нас счастливыми** (см. также Логические уровни, стр. 46–47). Есть люди, чьи высказывания соответствуют убеждениям. У них возникает последовательность «тема — ценность — действия». Подумайте, чего вы могли бы достичь, если бы сосредоточились на том, что действительно важно для вас в конном спорте.



* *Пауль Белази*

Упражнение 13: Выявление вашей системы ценностей



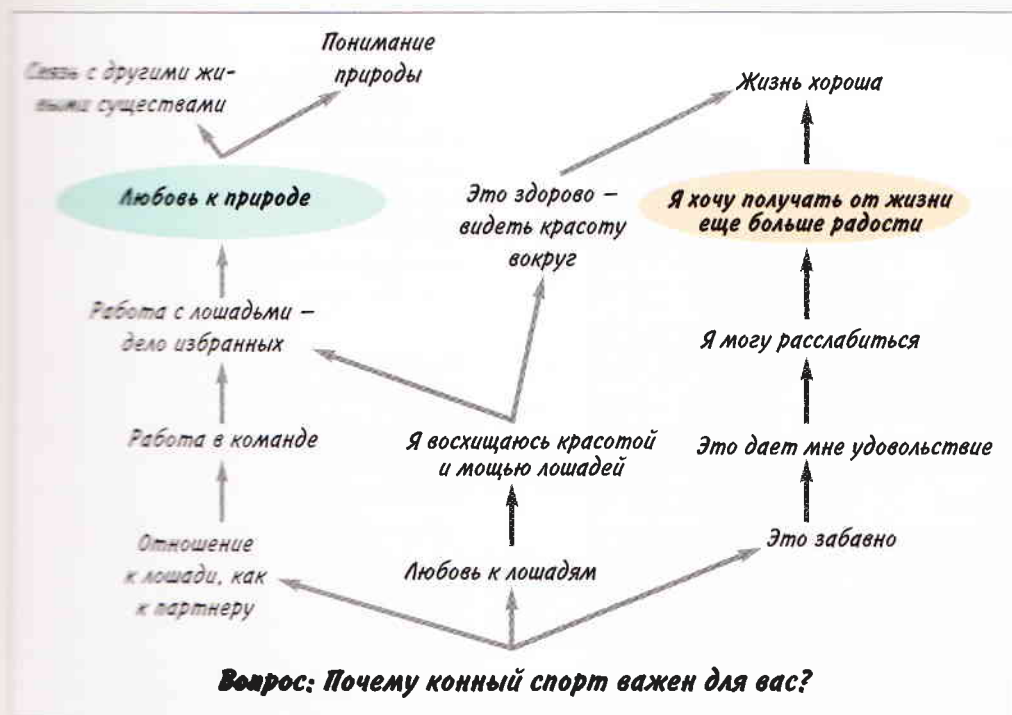
Решите, что вам доставляет большее удовольствие. Например: скачки, конная прогулка или соревнования.
Спросите друга записывать ваши ответы, пока не заполнится диаграмма, как показано внизу.

Теперь ваш друг должен спросить вас: «Почему это важно для вас?» либо «Что это дает вам?». Важно, чтобы использовались именно эти формулировки вопросов, потому что они требуют определенного ответа. Другие подобные на них вопросы, например, «Почему это доставляет вам удовольствие?», приводят к несколько иным ответам. У вас может быть несколько причин, каждую из которых вашему другу следует записать над выбранным вами **видом** деятельности.

Рассматривая каждую из причин в отдельности, ваш друг должен задать один из тех же самых вопросов: «Почему **это** важно для вас?» или «Что это дает вам?».

Систематически проходите через каждое утверждение, пока не почувствуете, что больше не можете ответить, или **не** начнете повторяться. Этот процесс похож на процесс очистки головки лука. Когда появляются основные ценности, начинаются повторы.

Посмотрите для примера приведенную диаграмму, а также ту, что получилась у вас, и обратите внимание на то, как расширяются, развиваются и пересекаются темы. Попробуйте повторить это упражнение для других областей и интересов вашей жизни и вы найдете, что будут появляться общие темы. Например, любовь к природе может быть отключена в вегетарианстве или нежелании использовать пестициды.





Упражнение 14: Поиск слабого звена!

Применение логических уровней может помочь вам улучшить свои достижения. Подумайте о своих проблемах, связанных с конным спортом, и о тех изменениях, которые вы хотите внести в свою жизнь. Например, вы хотите увеличить свою уверенность в себе при выполнении прыжков и точность при выезде во время выступлений, а может быть, спокойствие при обращении с молодыми резвыми лошадьми.

Думая о самом себе непосредственно в рамках проблемной ситуации, попытайтесь ответить на следующие вопросы, записывая свои ответы. В помощь вам приведен пример. Это упражнение направлено на улучшение ваших результатов в выезде лошадей.



1 Где я? Каково окружение в той ситуации, которую я рассматриваю?

Во время демонстрационных выступлений по выезде лошадей меня окружают очаровательные, прекрасно подготовленные лошади.

Как я веду себя в этой ситуации?

Я чувствую смущение и удивление. Меня посещают мысли, должен ли я быть здесь вообще. Это заставляет меня волноваться и нервничать. Моя лошадь также становится напряженной и скованной.

3 Каковы способности и навыки, которые я имею или должен иметь?

Я знаю, что на тренировке могу ехать мягко, спокойно и точно.

4 Почему я делаю это?

Мне доставляет удовольствие участвовать в соревнованиях. Они для меня мера моих достижений, поскольку я также люблю учиться и двигаться вперед, особенно в конном спорте. Также это мой способ справляться со стрессом на работе и в жизни.

5 Кем я являюсь, когда веду себя таким образом?

Я открыт для конструктивной обратной связи. То, что изучаю, я раскладываю по полочкам. Я заслужил свое положение в спорте. Я могу стать победителем!

6 Как я общаюсь с окружающими, когда веду себя таким образом?

Я могу быть мягким и дружелюбным, несмотря на профессионализм и спокойствие, которое я проявляю, аккуратно и точно проходя испытание.

Случай из жизни: Логические уровни в действии



Случай
из жизни

50 51

Маргарет всегда имела лошадей. Она большая любительница животных и очень предана им. В возрасте 40 лет она купила жеребца Монти, начала готовить его к конкуру.

Монти очень отличался от 20-летней кобылы, которую Маргарет собиралась списать. Но Маргарет знала, что должна будет применить новые подходы и улучшить свои навыки верховой езды. Монти был трудным жеребцом, и Маргарет часто падала с него. Спустя девять месяцев она оказалась в больнице с тяжелым сотрясением мозга.

Шесть лет спустя Маргарет пришла ко мне за помощью. Она понимала, что сможет подавить в себе эти воспоминания, но ее состояние только ухудшалось. Теперь у нее появилось много новых страхов! **За эти годы она стала более беспокойно относиться к верховой езде, поняла, что не может получать удовольствие от верховой езды на любимом жеребце.** С Монти у нее складывались рабочие отношения, но она хотела действительно наслаждаться поездками. Она хотела чувствовать в нем уверенность.

Я использовала комбинированный подход, чтобы помочь Маргарет от неприятных воспоминаний. Однако наиболее эффективными для нее оказались упражнения на логические уровни.

Анализ уровней Маргарет

Дружелюбность	Отношения со всеми живыми существами.
Саморазвитие	Я могу научиться нужным отношениям, я приспособлюсь.
Самореализация	Различные потребности требуют различных ответов.
Самостоятельность	Способность признать потребности лошади и получить удовольствие от процесса приспособления к ним.
Понимание	Слушать и задавать вопросы, размышлять о поведении людей и лошадей.
Понимание окружения	Конный двор с лошадьми и их владельцами.

Выявив логические уровни Маргарет, мы написали каждый из них на листе бумаги и разложили их в ряд на полу на расстоянии шага.

Это дало каждому уровню «якорь в пространстве», который связывал чувства с образами, им соответствовавшими. Мы начали с самого верха иерархии, с чувств единения со всеми живыми существами. Я поставила якорь на этом чувстве с помощью прикосновения, затем попросила Маргарет подумать о своих проблемах. По мере того как Маргарет проходила через каждый из этих уровней, она осознавала, что ее поведение не соответствует ее самоидентификации, убеждениям и ценностям. **Она была напряженной и нервной, поскольку ее поведение приходило в противоречие с тем, во что она верит.**

Она прошла все уровни, а затем я прикосновением активизировала якорь чувства единения со всеми живыми существами. После этого мы начали с нижнего уровня, воссоздавая окружающую обстановку. Маргарет осознала, что некоторые негативно настроенные люди на их конюшне вели мрачные разговоры, которые противоречили ее естественной позитивной реакции и живому взгляду. Она решила, что может уменьшить время, которое проводит с этими людьми. С точки зрения поведения, она поняла, что было бы неплохо, чтобы кто-нибудь наблюдал за ее верховой ездой, так чтобы она мог-

Подводя свои убеждения к способности, в частности, ездить верхом на Монти, Маргарет осознала, что могла бы подумать о жизни еще, уже с точки зрения жеребца, и понять, что заставляет его пугаться и быть напряженным. Глядя на ситуацию с этой точки зрения, она смогла ответить на этот вопрос более быстро и точно.

см. также:

Борьба с фобиями, стр. 134

Реимпринтинг, стр. 138

Якорение, стр. 86

Лошадь – просто лошадь

Иногда вместо того чтобы изменить себя, некоторые люди меняют лошадь. Вы говорите, что Тод боится коров, или что Лука может прыгнуть только на 80 см, а Пebbл слишком стар, чтобы учиться на нем, что Оскар всегда противится, когда мы хотим перейти в легкий галоп? Если это так, то ответьте на вопрос: встречаются ли те же самые проблемы у другого, более опытного и уверенного в себе наездника? Если да, то, возможно, эта лошадь не для вас. Но помните, что несправедливо обвинять лошадь, когда проблема на самом деле заключается в вашей уверенности в себе, способностях, весе, физической форме и чем-либо еще. В конце концов, все это вещи, на которые вы можете воздействовать. А лошадь – это просто лошадь, и она отвечает вам в соответствии с тем, что вы собой представляете.

ла поделиться с ним своими мыслями. Ее муж и друзья были счастливы помочь ей в этом. Этот процесс помог ей увериться в собственном навыке верховой езды, а также обратить внимание на то, как она общается с Монти. Она смогла стать более расслабленной и больше думать о своих успехах.

«Нет такого понятия, как неудача, есть отрицательная обратная связь».

Перспективный взгляд на неудачи, анализ того, что вы можете в следующий раз сделать по-другому, является чрезвычайно полезным навыком. Не принимайте ошибку лично – на уровне самоидентификации. Вместо этого рассмотрите навыки, способности и манеру поведения. Вы сможете из отрицательного опыта сделать позитивные выводы. Даже работая с людьми, которые ис-

пытali большие потрясения от падений с лошади до ДТП, я замечала, что и они могут составить список того, чему научились и что бы они сделали в следующий раз по-другому.

Изменения, которые бы они сделали, касались ~~каж~~-дого уровня. Одна наездница поняла, что позволила лошади почувствовать власть над собой, преувеличенно хвастаясь своим опытом (способности). Другая ~~должна~~ была полностью опуститься в седло и держать лошадь поближе к забору вместо того, чтобы позволить ей идти широким шагом (поведение).

Взгляд на ситуацию с новой точки зрения – это очень важная составляющая нескольких НЛП-процес-

Подсказки, как продвигать свой успех

- *Прислушаться к своему внутреннему голосу, см. стр. 54.*
- *Напоминать себе о тех областях, где вы уверены в своих навыках и знаниях.*
- *Выбирать друзей и инструкторов, которые покажут вам ваши сильные стороны, чтобы помочь преодолеть спады, см. стр. 126.*
- *На плато и в точках остановок см. упражнения 16 и 31 (стр. 62 и 131), посвященные рефреймингу.*
- *Для преодоления порога самоидентификации см. еще раз об реимпринтинге, стр. 138.*

сов, которые мы обсудим позже, особенно в упражнении 35 *Борьба с фобиями* (стр. 134). Также в разделе *Задавайте правильные вопросы* (стр. 62–63) и *Посмотрите на мир с другой стороны* (стр. 96) рассматриваются навыки.

Разговор с собой 6



*Успех столь же ограничивает
творческий потенциал, как и неудача.*

Роберт Дилтс

Сила ваших слов

«При общении большое значение имеет ответ, который вы получаете... и он может отличаться от того, который вы ожидали».*

То, что вы говорите о самом себе и самому себе, является **вашими убеждениями**. Ваше подсознание ищет им **подтверждение и оправдание**. Подумайте о том, что происходит, когда вы говорите: «Я нервозный наездник» или «Я всегда забываю маршрут». А как насчет того, чтобы сказать: «Мне нравится галоп» или «Сегодня я пройду маршрут без ошибок»? Представьте себе чувства и образы, которые они создают, когда вы произносите их убежденно.

Будучи наделенными способностью говорить, мы постоянно говорим. Мы выбираем слова, не думая о структуре предложения, а также о том, на что поставить акцент. Наша речь зависит не только от того, как нас научили говорить, но и от наших убеждений, и системы ценностей (см. стр. 42 и 48).

Поэтому, общаясь с окружающими, мы взаимодействуем с их убеждениями. Невозможно оставаться вне влияния окружающих, как и невозможно самому не влиять на окружающих. Начните слушать свою собственную речь и речь других людей. Ищите за словами убеждения и исходные предпосылки.

Случай
из жизни



Случай из жизни: Изменение негативного стиля мышления

Однажды на лекции в колледже один из студентов спросил: «Все это очень хорошо, но как обстоит дело в действительности?»

А затем продолжил: «Чтобы быть конкурентоспособным на соревнованиях, нужно много денег. Необходимо иметь несколько лошадей. Как минимум две лошади могут захромать как раз перед выступлением, а именно на них вы тренировались и именно их вы готовили к выступлению. **Я не представляю себе, как «работает» установка цели. В конце концов все сводится к удаче и наличию денег, с помощью которых и можно разрешить возникающие проблемы**». Бытует мнение, что необходимо рассматривать все, что уже

комментарий этого студента – просто комбинация негативных взглядов и ограничительных убеждений. Например, «это требует больших расходов», «у вас должна быть не одна лошадь», «все сводится к удаче», «всегда что-то будет идти не так, как надо». Все это ограничительные убеждения.

Мы используем свой прошлый опыт, чтобы находить путь в этом мире. Каждый раз, получая новый опыт, мы используем «фильтры», проверяющие его соответствие

см. также:
Цикл формирования успеха
стр. 40

сделано, причем не одним человеком, а многими.

Результаты могут удивить вас. Цикл формирования успеха показывает, что

Очень важно замечать свои негативные взгляды и быть способным анализировать свои ограничительные убеждения. Подумайте о возможностях, которые у вас есть.

* Положение НЛП

Фильтры

Мы не взаимодействуем непосредственно с миром. Мы создаем карту своего сенсорного опыта, а затем отталкиваемся от нее. Но карта – не территория.

Мир намного проще, чем территорию.

Положение НЛП

сформированным опытом, а уж затем решаем, как отреагировать. Фильтры бывают следующих категорий: обобщающие, исключаящие, искажающие и предполагающие (см. стр. 56–57). Например, двоясь в мир фильтров можно объяснить, почему некоторые люди утверждают (обобщение), что они не любят каштановой масти или боятся прыжков. Так получается, что один или два ключевых опыта сделали для них «каштановых кобыл» или прыжки через препятствия чем-то особенным. Возможно, этот опыт был негативным, но он не подразумевает, что так будет всегда, потому что это истина. Тем не менее в гуще фактов мы находим доказательства того, что каштановые кобылы не столь опасны, как мерин, или что прыжок через препятствие слишком рискован, и, более того, находим их. Мы мысленно так, не обращая внимания на тот факт (искажение), что симпатичные и способные каштановые кобылы всякий раз ведут себя так же, как и мерин, которого мы следим.

Мы неправильно истолковываем (искажение) розоватые улыбки спортсменов на маршруте. За их улыбками мы видим исключительно радость от мысли, что маршрут пройден благополучно, т. е. без паде-

ний с лошади, предпочитая игнорировать тот факт, что 99,99 % времени они все же проводят в седле, хотя и без падений не обходится. Предполагая, что борьба на соревновании будет слишком напряженной или что препятствия будут слишком высокими, мы останавливаем сами себя и даже не пробуем принять участие, скажем, в шоу.

Когда мнение человека не сформировалось или он осознает, что все еще учится, выявляются и пересматриваются исключаящие, искажающие и обобщающие фильтры сознания, обретающие все более широкий



контекст. Однако по мере становления нашего внутреннего мира мы «обрастаем» собственными фильтрами, и нам уже не приходится непрерывно приспосабливаться к новым идеям. Особенно это заметно на «экспертах» и тех, кто чувствует в изменении убеждений под влиянием нового опыта угрозу своему авторитету. Взгляды таких людей превращаются в догму. Именно по этой причине я предпочитаю заниматься у инструктора, который сам еще что-то узнает, занимаясь самообразованием!

Теперь о том, как можно использовать эти знания. Для начала надо выделить фильтры, которые используют другие люди при общении. Зная их, мы сможем задавать более эффективные вопросы, чтобы понять, как структурирована карта их мира. А уж потом мы сможем выявлять наши собственные предположения.

Сказка правду

Если бы вы спросили нескольких человек закончить фразу «Фильмы на лошади...», один человек может сказать: «Это очень непросто», другой: «Это очень интересно, что я знал, это прыжки на лошади. Это действительно ощущение свободы». А кто-то скажет: «Это для очень уверенных в себе наездников». И каждый будет прав, поскольку основываясь на собственном опыте в данной области (предположение препятствий на лошади), даже если он никогда не прыгал на лошади и все его познания сводятся к тому, что он услышал от других людей. То, что люди говорят, может показать нам, каковы их убеждения в этой области.

Фильтр

Обобщающий

При обобщении элементы вашего мира выделяются от первоначального контекста и используются в широком диапазоне ситуаций. Показано, что обобщение может исказить опыт в соответствии с ожиданиями человека. Например, когда вы в первый раз садитесь на лошадь, предупреждение о том, что «один конец лошади пинает, а другой кусает» очень полезно, но оно не добавит вам необходимой уверенности в себе. Аналогично утверждение «вы не должны рассчитывать на победу» будет к месту, когда вы только начинаете выступать, но совсем не нужно, если вы вложили в свое обучение время и деньги и уже занимаете призовые места на соревнованиях. Если вы не пытаетесь получить опыт, отрицающий негативные обобщения, ваши ожидания найдут подтверждение, и цикл повторится.

Искажающий

Искажающий фильтр может быть весьма полезным. Ведь он позволяет вам вносить в свой опыт изменения, давая почву мечтам и фантазиям. Искажение прекрасно, если оно укрепляет вас в вашей мечте. В противном случае проверьте свой подход к реальности – вы можете вообразить себе вещи, которых просто нет.

Примеры

Отслеживайте слова «**всегда**», «**никогда**», «**никто**», «**всякий**», «**все**», «**каждый**» и «**вечно**». Это сигнальные слова обобщения.

«**Я вечно забываю порядок движений (во время выезда)**». Возможно, что вы игнорируете 99 % случаев, когда у вас все получается. Вам же не приходится вспоминать каждое движение, которое вы делаете. Подумайте о том, как более правдиво отразить ситуацию на словах. Может быть, вы волнуетесь, когда путаете движения, или вспоминаете то волнение, которое испытали однажды. Поймите этот комментарий на полуслове, пресеките его, иначе «**Я не могу взять барьер**» скоро превратится в «**Я не могу взять барьер, у меня не получается легкий галоп на больших полях или во время выступлений**».

Когда вы замечаете у себя такие обобщения, задавайте себе вопросы: «Почему бы перед воротами не перейти на укороченный галоп?» или «Как же у других это получается?», «А нельзя ли осторожным, разумным подходом, без лишнего риска взять это препятствие?».

Говорите ли вы себе нечто вроде: «**Я каждый день должен проходить маршрут**», «**Мне следовало бы учиться этому прыжку**», «**Перед выездкой лошадь следует мыть**»? Если да, тогда спросите себя: **должен – кому и почему – следует?** Слова «должен», «следует» часто остаются нам в наследство от родителей и учителей. Они связывают нас с убеждениями и правилами, которые мы считаем самими собой разумными. Возможно, сейчас они менее уместны. Так подумайте, что случится, если немного их изменить.

Некоторые люди утверждают, что эти слова побуждают их действовать. Но посмотрите на эти фразы. «**Вы должны сделать это**», «**Вы должны больше заниматься**», «**Вы должны упорно работать**» и «**Я решил сделать это**», «**Я буду больше заниматься**», «**Я мог работать упорнее**». Громко произнесите их, обращаясь к самому себе, и заметьте различие в степени мотивации. Не откладывая на потом, убедитесь в преимуществах собственного выбора.

Часто можно услышать: «**Я уверен, лошадь хотела отомстить мне, когда начала брыкаться**». Не забывайте, что вы не можете знать намерений лошади.

«**Желание победить – эгоистично**». Это неконструктивное утверждение. Здесь потерян критерий суждения – кто сказал, что желание победить эгоистично?

«**Мой друг катается на моей лошади, но никогда не приводит в порядок упряжь. Это означает, что он ненавидит мою лошадь**». Это является ярким примером искажения причинно-следственной связи. Связь подразумевается там, где ее просто нет.

Такие слова, как «**не могу**» и «**нет**», заставляют слушателя думать о выполнении того, что им не сказали. Например, «**не поднимай руки**» или «**не забывай перчатки**». Чтобы «выполнить» это, надо обратить внимание на то, что вы делаете неправильно.

Фильтр

Исключающий

Действие этого **фильтра** сознания заставляет нас обращать внимание лишь на часть нашего опыта, исключая другую часть. Процесс исключения уменьшает наш мир до таких размеров, которые мы способны «обрабатывать». Иногда это полезно, иногда нет. Все окружающие вас люди используют этот процесс общения, исключаящий фильтр. Помните об этом и не соглашайтесь постоянно, даже когда не понимаете, что собеседник на самом деле имеет в виду!

Предполагающий

Наша карта мира строится на некоторых предположениях. Любое услышанное и прочитанное слово побуждает нас делать предположения. Сильно эмоциональные и категоричные мнения о вещах, которые на самом деле могут меняться, помешают нам принять положительные моменты других точек зрения на мир. Например, «каштановые кобылы», которые «уже» мерзнов.

Примеры

«Я всегда нервничаю». Говоря так, вы исключаете причину своего беспокойства и все те случаи, когда вы не нервничали. Чтобы подавить этот фильтр, вы бы могли спросить себя: «От чего именно я нервничаю?» или «По каким признакам я определил, что нервничаю?». Допустим, вы отвечаете самому себе: «У меня плохая посадка в седле при рыси». Выясните, что значит «плохая», задав себе вопрос: «Почему я так думаю?».

Можно услышать мнение, что «Прыжок на лошади – дело рискованное» или «Выездка лошадей скучна». Спросите людей, почему опасно и почему скучно. И не забывайте, что то, о чем умалчивает говорящий (исключающий фильтр), более информативно, чем сами высказываемые мысли и мнения. Это позволяет вам больше выяснить об отношении говорящего к вам и предмету разговора.

«Она ездит верхом лучше» – это сравнительное исключение. Человек, с которым «она» сравнивается, не упомянут. Спросите: лучше кого и при каких обстоятельствах?

Сравнительные исключения часто используются в рекламе: «Лошади предпочитают корма от производителя X!» Спросите, какие лошади предпочитают корма от производителя X и кормам от каких других производителей.

Наша речь буквально пронизана предположениями. Они определяют наши поведение и реакции.

«Вы будете брать препятствие справа или слева?» Инструктор предполагает, что наездник перепрыгнет препятствие.

Слово «седло» предполагает нечто, необходимое для того, чтобы ехать верхом на лошади – стремяна, вальтрап (небольшое покрывало из толстой мягкой ткани, впитывающее пот), потник (кусочек войлока в форме седла, который смягчает давление на кожу животного), две подпруги. Однако оно не обязательно предполагает материал, из которого сделано седло, его стиль, размер и так далее. Все это переменные в пределах понятия «седло».

Мы строим предположения о признаках пород лошадей, об их половой принадлежности, просто слушая разговор об арабских скакунах или каштановых кобылах. Так же мы можем строить предположения и о людях.



Упражнение 15: Идентификация фильтров

Сможете ли вы идентифицировать обобщающие, исключающие, искажающие и предполагающие фильтры в следующих фразах? Как бы вы ответили, чтобы противостоять им?

Утверждение	Фильтр	Как вы ответите?
Все другие могут позволить себе брать уроки и участвовать в выступлениях.	Обобщающий	<i>Каждый?! Так что же мне мешает тренироваться и участвовать в конных выступлениях?!</i>
И мне придется на нем выступать.		
Я хочу знать, достаточно ли я подготовлен, чтобы обуздать его.		
Я должен «подтянуть» все свои слабые места.		
Большее количество лошадей откроет для меня новые возможности.		
Я хотел бы еще и еще участвовать в соревнованиях и встречать на них старых друзей.		
Я хочу почувствовать, что могу скакать галопом, не боясь упасть.		
У нас лошади, так что мы не можем себе позволить отдыхать даже во время отпуска.		
Вам не следует запрыгивать на лошадь справа.		
Он плох даже для новичка. Из него ничего не получится.		

Какие слова мы говорим

7



*В моей жизни одни сплошные неудачи...
большинство из которых так и не произошли.*

Мишель Монтень

Прислушивайтесь к словам

«Привычка – это превосходная служанка...
но **худшая из хозяек**».*

Чтобы начинать улучшать и изменять свои убеждения, **следует прислушиваться к словам, которые вы используете, когда говорите о самом себе.** Подумайте о том, что они фактически значат. **Научитесь задавать самому себе нужные вопросы!** Когда вы спросите: «Как же мне полюбить верховую езду?», то получите ответы, отличные от тех, что получили бы, задав вопрос: «Почему я боюсь прыжков?» То же самое касается вопросов, которые задают вам другие. Если ваш инструктор спрашивает: «Почему вы не можете проехать этот поворот, как я сказал?», вы начинаете придумывать всевозможные причины. Представьте себе, насколько бы отличался ваш ответ, если бы инструктор спросил вас: «Можете ли вы улучшить прохождение этого поворота и как?»

Прекратите «надеяться»

Уберите из своего лексикона обороты «Я надеюсь, что сделаю это» и «Я попробую сделать это». Прочитав книгу до этого места, вы уже должны знать, что только надеяться на что-либо недостаточно (см. процесс формирования цели, стр. 20–23).

Будьте более позитивны и активны. Например, вместо того, чтобы говорить: «Надеюсь, что я запомню последовательность прохождения препятствий», скажите: «Я запомню последовательность прохождения препятствий!» Вместо «Я попробую преодолеть препятствие» скажите: «Я преодолею препятствие!»

Эти фразы действуют на ваше подсознание подобно командам. Вы утверждаете, что сделаете это. Слова «надеюсь» и «попробую» показывают, что не имеет значения, получится у вас или нет. Это пассивный подход.

И не делайте этого!

Важно, как сформулированы команды. Например, если инструктор говорит вам: «Не поднимайте руки», вам сначала надо представить себе, как вы поднимаете свои руки, и только затем мысленно перечеркнуть это (см. стр. 57).

Вместо этого инструктор мог бы просто спросить: «Где у вас должны быть руки?» или «Можете ли вы установить лучший контакт с лошадью и как?».

* ***Н. Эммонс***

Позитивное намерение

Представьте себе, что за всем вашим поведением стоят позитивные намерения. Как только вы узнаете, каковы эти позитивные намерения, сможете понять, как изменить свое поведение. Например, позитивным намерением, стоящим за агрессией, часто оказывается самозащита или страх.

Обратите внимание, как часто мы говорим самим себе, что неспособны сделать что-то или недостаточно хороши для этого. Нас часто посещают самокритичные мысли. Размышляя о позитивном намерении своего внутреннего голоса, можно найти его корни. Рассмотрим утверждение «Прыжки на лошади опасны». Спросите себя, что является позитивным намерением, стоящим за этим утверждением. Это намерение можно сформулировать так: «Следует заботиться о себе». Теперь спросите, какое позитивное намерение стоит за этим утверждением. Может оказаться, что за ним стоит «Я хочу защитить себя, заставляя себя чувствовать страх перед прыжками».

Как только вы узнаете, что внутренний голос пытается защитить вас, вы сможете придумать, как успокоить его. Как понятие, позитивное намерение очень ценно тем, что применимо к лошадям, поведение которых намного проще, чем у человека.

Если это не ваша ошибка, то чья?

Иногда люди подходят к жизненным ситуациям с уже готовыми оправданиями за свои неудачи:

- *Я был плохо подготовлен.*
- *Я боялся заразиться гриппом.*
- *У меня не было времени, чтобы позаниматься со своей лошадью и как следует разогреть ее.*
- *Я не знал, какова программа экзамена.*

Отмечайте у себя такие самооправдания, особенно если они часто встречаются в вашей речи. Подумайте, не могли бы вы взять на себя больше ответственности за свою подготовку, готовность к назначенному сроку и, наконец, за состояние своего здоровья. Если вы думаете, что всегда виноваты другие, вспомните, что вы тоже участник отношений.

Эмоченная шкала

Эмоциональная временной отнесенности в языке – это очень важный фактор. Произнесите эти предложения и отследите чувства, которые рождает каждое из них:

- *Я уже преодолел барьер в 1,1 м*
- *Я преодолеваю барьер в 1,1 м*
- *Я преодолею барьер в 1,10 м*

Рассмотрите эти примеры негативных высказываний и их более позитивные эквиваленты.

«У меня нет проблем с этим».
 «Я не думаю, что смогу преодолеть это препятствие».
 «Я напрягаться, не суетиться».
 «Это было не слишком плохо».
 «Я не знаю, что еще можно сделать».
 «Наверн, это не будет работать».
 «Я чувствую себя бесполезным».
 «Я слишком плохо для новичка».
 «Жеребец не позволяет мне осмотреть подкову».
 «Я чувствую, что упаду».
 «Я забыл перчатки».

«Это хорошая идея».
 «Я преодолею это препятствие, когда почувствую себя достаточно уверенно».
 «Сиди в седле прямо, расслабься, выше голову».
 «Местами было вообще прекрасно».
 «Нам нужны еще идеи».
 «Что я могу сделать, чтобы заставить это работать?»
 «Что у меня получается хорошо?»
 «Хорошо!»
 «Как мне научить его смирно стоять во время осмотра?»
 «Я могу смело ездить верхом».
 «Возьми перчатки».

Обращая внимание на предполагаемую временную отнесенность того, о чем вы говорите, вы можете превращать ситуацию в возможность. Предположим, что вы часто говорите: «Я совершенно неорганизован». Это подразумевает, что ваше состояние неорганизованности постоянное и идет из прошлого. Вместо этого скажите: «Я хотел бы быть более организованным». Это охватывает настоящее и будущее, подразумевает, что в будущем поведение станет более организованным.

От негатива к позитиву

Вы можете сказать: «Это же только слова, я этого не подразумеваю». Но в действительности вы подразумеваете именно это. Ваше подсознание само выбирает слова (см. стр. 54). Продумайте, насколько лучше говорить с самим собой на более позитивном языке, чем позволять привычным для вас негативным словам подрывать ваш имидж в собственных глазах. Разговоры о том, что у вас получается хуже, только привлекают внимание к этому факту. Утверждения (стр. 25) и позитивный настрой при обращении непосредственно к самому себе могут быть весьма эффективными, даже если вы в настоящее время не любите прыжков или галопа.

Предупреждение! Когда вы слышите, что речь другого человека имеет негативную направленность, попытайтесь не влезать в разговор и не поправлять его, если только вы не уверены, что он вас понимает. Иногда, если вы настроены очень позитивно, мысли других покажутся вам негативными.

Задавайте правильные вопросы

Жизнь – это последовательность взлетов ...

и неудач

То, как вы **понимаете события**, влияет на **ваши перспективы**. Такое понимание отдельного события в НЛП называется **фреймом**. **Процесс изменения фрейма (рефрейминг)** используется для **изменения значения события**. Это почти всегда приводит к изменениям ваших реакций и поведения. Рефрейминг полезен, когда убеждения становятся настолько закоренелыми, что разговором с собой их изменить не удастся.

Упраж-
нение



Упражнение 16: Вопросы, меняющие взгляды

Упражнение на рефрейминг поможет вам переориентировать свои взгляды. Посмотрев на рисунок, вы увидите, как различные ответы на одно и то же начальное утверждение способны помочь человеку переориентировать свои взгляды (направление мысли). Эти ответы могут быть оформлены в виде кратких комментариев, также вы можете выработать ответ в форме, приведенной в примере. Что бы вы ни выбрали, избегайте дискуссий с виртуальным собеседником – повторного прохождения всех цепочек размышления. Совокупный эффект этих ответов изменит ваши взгляды на проблему. Это похоже на то, как вода точит камень. Вы как бы размываете взгляды, которые поддерживали ваши убеждения.

1. Посмотрите на диаграмму с типичными ответами на исходное утверждение. Жирным шрифтом выделены различные фреймы.
2. Теперь составьте свои собственные ответы на свое утверждение.
3. Чтобы составить свою диаграмму, перечислите все что вы узнали из различных ответов, а затем преимущества первоначального утверждения. Это может показаться странным, но часто после анализа только одного случая люди начинали вести себя по-другому. Обычно уроком становился драматичный случай.



Случай из жизни: Рефрейминг Франсис



Случай
из жизни

59
29

Как вам такое развитие событий: выехала на соревнования позже, чем надо, по пути попала в пробку; оказавшись на месте, поняла, что события интересней, чем предполагала; присутствовали люди, с которыми так хотелось встретиться.

Когда такое случается, ваша лошадь буквально впитывает в себя атмосферу вокруг, а также вашу нервозность и ветреную погоду. К тому же соревнования начались немного раньше. Так что не опаздывай, Франсис!

Все началось с Франсис и закончилось ее лошадью, которая шарахалась во время разминки. Под конец лошади понесло, она поскользнулась и упала. После падения Франсис еще больше нервничала по поводу неудачи и находила все больше оправданий, почему ей не следовало бы ехать сегодня на выступление.

Для отработки рефрейминга мы возьмем фразу: «Мне больше не нравится участвовать в соревнованиях». Выявить, почему Франсис вела себя подобным образом, удалось с помощью вопросов, приведенных ниже:

- *Что для вас важнее всего во время соревнования? (Выявление системы ценностей.)*
- *Что еще вам больше не нравится делать? (Окружение.)*
- *Почему раньше вам нравилось участвовать в соревнованиях? (Изменение временных рамок.)*
- *А вы бы предпочли скрывать свою лошадь в глуши, подобно отшельнику? (Метафора.)*
- *Что бы предпочла ваша лошадь? (Взгляд с другой позиции.)*

На этом сеансе мы также рассмотрим постановку якоря, чтобы дать Франсис дополнительный ресурс и рассмотреть эпизод с различных точек зрения, т. е. с точек зрения беспристрастного наблюдателя и лошади. В конце сеанса мы по-новому посмотрим на уроки, которые можно извлечь из этого эпизода. Это тоже является формой рефрейминга.

Вот список выводов, к которым пришла Франсис:

1. *Я должна выезжать на выступления заранее и обеспечить лошади необходимую разминку.*
2. *Я должна поработать со своей лошадью за день до соревнования, поскольку она имеет склонность пугаться новой обстановки.*
3. *Я получила печальный опыт, который, правда, имел благополучный исход. Это заставляет меня больше задумываться о том, почему я занимаюсь конным спортом.*
4. *Вечно опаздывая, я настраивала себя на поражение.*
5. *Если я не успеваю вовремя, то могу попросить организаторов перенести мое время (день) или вообще участвовать только в выступлениях (конное шоу). В любом случае это хорошая практика.*
6. *Теперь я знаю, как сохранять спокойствие и держать установку, что я еду ради удовольствия.*
7. *Я действительно хочу продолжать заниматься и участвовать в соревнованиях.*

См. также:

Постановка якоря,
стр. 86
Посмотрите на мир
с другой стороны,
стр. 96

Как только вы сможете говорить о преимуществах своего выбора и о том, чему научились из своих неудач, вы на удивление легко сможете увидеть, что большой проблемы нет, особенно теперь, когда вы знаете, что следует делать по-другому в следующий раз.

В случае с неудачами, когда лошадь или наездник пострадали, я буду использовать дополнительные НЛП-методики. Также здесь имеет смысл посетить индивидуальный сеанс опытного НЛП-практика.

Неужели ваша лошадь нежное существо?

«В настоящем путешествии открытие — не новые пейзажи, а новый взгляд на мир».*

Подобно отдельным словам, метафоры (сравнения, которые мы делаем) также влияют на образ наших мыслей. Например, вы можете сказать, что лошадь это «нежный гигант» или что ее характер мягок как масло, вместо того чтобы просто отметить, что лошади милы и спокойны. **Метафора часто оказывает даже большее действие** на слушателя и говорящего, чем отдельное слово. Она отражает чувство, которое говорящий человек испытывает к чему-либо, даже при том, что значения самих слов совсем не соответствуют общему смыслу. Составление метафор — это очень эффективный метод поднять и сделать явными слои подсознания.

Метафоры могут быть в виде историй, фраз, разговорных выражений или отдельных слов, часто связанных с типом восприятия (зрительное, слуховое, кинестетическое, см. стр. 71).

Когда вы в ходе беседы начинаете замечать метафоры, этим можно воспользоваться, чтобы с помощью вопросов усилить или ослабить их.

Рассмотрите следующие примеры:

- *Что вас сдерживает в достижении цели?*
- *Можете ли вы быть выше мелочей?*
- *Проходите маршрут в смелой атакующей манере!*

На что похожа ваша езда верхом?

Если я спрашиваю вас, на что похожа ваша поездка верхом, то мне нужна метафора. Предположим, что вы отве-

чаете: «Это похоже на прекрасный танец, а мы два партнера,двигающиеся в гармонии друг с другом». Поездку на лошади вы сравнили с танцем, и на основе этой метафоры легко придумать и другие идеи.

Разовьем разговор дальше и поговорим о музыке, под которую вы танцуете. Еще одним возможным ответом может быть: «Это похоже на управление хорошо отлаженным автомобилем...» Позитивные метафоры увеличивают богатство опыта, который мы получаем друг от друга.

Предположим, однако, что вы ответили, что «поездка верхом — это нескончаемая битва с лошадью» или «поездка на американских горках с завязанными глазами, когда не знаешь, что будет дальше». Это примеры далеко не позитивного опыта. Что касается первого, я хотел бы спросить вас, за что вы боролись, и нельзя ли

Познайте свое я

Метафоры выявляют подсознательные формы общения. Замечая их и размышляя, вы напрямую связываетесь со своим подсознанием, источником мечтаний и опасений. Чем больше вы узнаете, как получить доступ к нему, тем в большей степени вы можете использовать его богатейшие ресурсы. Говоря с людьми на языке их метафор, вы устанавливаете с ними связь на уровне подсознания, что помогает наладить хорошие отношения с ними. Начинайте слушать метафоры, которые звучат вокруг вас.

* Марсель Пруст

было установить мир. Что касается второго, я хотел бы знать, доставляет ли это наслаждение, а также почему вы выбрали этот аттракцион и на что он был бы похож, если бы вы сняли повязку.

Во втором случае ответом могло бы быть то, что вы любите оглядываться назад и размышлять о «трудных» поездках, но размышления о предстоящей поездке нервничают вас. Вы можете не осознавать, что у вас на глазах «повязка», до тех пор пока ваш невинный комментарий не будет проанализирован. А если вы не понимаете, что

живете с завязанными глазами, то, скорее всего, даже и не думаете о том, как снять повязку! Теперь представьте себе, что вы едете верхом без этой «повязки» и готовы ко всем взлетам и падениям, поскольку полностью осведомлены, что происходит вокруг. Тогда поездка не будет настолько драматичной и напряженной.

Из этого анализа вы сможете увидеть, что даже негативные метафоры могут проложить путь к пониманию природы вашей мотивации, а также к более глубоким чувствам по отношению к чему-либо.

Упражнение 17: Использование метафор



Упраж-
нение

64 | 65

Помочь в этом упражнении вам может метафора о вашей лошади, которая растет у вас на глазах, так чтобы вы могли мыслить в таком русле: «Хорошо, мы только что поддержали одного зеленого новичка, он уже многому научился». Или вспомните о том времени, когда «еще зима, но весна не за горами». Когда вы работаете с долгосрочными метафорами, например с осознанием неизбежности изменения положения вещей, это удерживает вас от закрепления таких ошибок, как обобщение «никогда» (см. стр. 56).

Подумайте о способах напомнить себе о позитивных метафорах. Это может быть что-нибудь материальное или визуальное – что-нибудь, что напомнит вам об этом позитивном сравнении. Из примеров, обсуждаемых на страницах этой книги, это могла бы быть фотография балерины или небольшая открытка со спортивным автомобилем.

- 1 Подумайте о метафорах, которые вы используете, чтобы описать вашу поездку верхом или ваши отношения с лошадью.
- 2 Запишите их полностью и прочитайте еще раз.
- 3 Что они заставляют вас чувствовать?
- 4 Как бы вы могли изменить или развить свои метафоры?



Упражнение 18: Простые шаги для изменения убеждений

С помощью следующих этапов, на которых используется идея позитивного языка, вы можете ослабить и начать изменять свои убеждения. Возьмите свое типичное утверждение, которое вы часто используете, рассказывая о своей поездке, и следуйте описанным ниже шагам, всякий раз записывая фразу целиком.

1

Запишите свое ограничительное убеждение.

Я не могу ездить верхом.

2

Запишите его лингвистическую противоположность.

Я могу хорошо ездить верхом.

3

Добавьте в предложение процесс, такой как начать, научиться, понять, заметить. Это перенесет действие в настоящее и будущее.

Я мог бы научиться хорошо ездить верхом.

4

Добавьте слова, отражающие некоторую степень мотивации и удовольствия (вдохновляющие слова). Это могут быть слова, отражающие удовольствие, эффективность и легкость. Это поможет вам осознать шаги, которые вы предпримете.

Должно быть, это так замечательно — научиться хорошо ездить верхом.

Сравните начальное убеждение с новым. Осталось ли у вас старое убеждение? Чувствуете ли вы себя теперь лучше? Подумайте о том, как скажутся эти новые убеждения в будущем.



Совершенствование через восприятие

8



*Разум человека, укрепленный новой идеей,
никогда не вернется в свои старые рамки.*

Наполните смыслом свои воспоминания

Все свои ощущения вы получили посредством чувственного восприятия.

Существует пять видов сенсорного, или чувственного, восприятия – **зрение, слух, осязание, обоняние и вкус**, которые в каждый момент времени поставляют нам тысячи импульсов информации. Наше подсознание замечает и отслеживает их (обратите внимание хотя бы на щелчки, когда лошадь дергает ухом, послушайте биение ее сердца, прислушайтесь к пению птиц и т. д.). Но лишь немногие из этих сенсорных раздражителей (примерно семь в любой отдельно взятый миг) **удостаиваются нашего сознательного внимания**, поскольку они «выпадают» из цельной картины того, что вы делаете и что думаете.

Пока наше подсознание фильтрует весь этот поток информации, наше тело отвечает на сообщения, посылаемые мозгом, а сознание может свободно участвовать в таких видах деятельности, как речеобразование и рациональное планирование. Это означает, что во время выступления вы можете сконцентрироваться на своей лошади или общаться с друзьями, а затем, увидев чью-то лошадь, тут же вспомнить о своей и посмотреть, где она. Ваше подсознание, вероятно, уже «заметило», что началось что-то неладное, а также подсказывает вам, как лучше всего отреагировать.

Существует ли подсознательный опыт?

Попросите кого-нибудь поднять левую руку. Он это сделает быстрее, чем за секунду. Что это – сознательное или подсознательное действие? Большинство людей ответит, что сознательное. Однако чтобы поднять руку, вы должны скоординировать более 240 мускулов, решить, где верх, где вниз, выделить, что является левым, а что правым, и поднять именно руку, а не ногу! Так же и с теми словами, которые мы выбираем (см. стр. 54). За долгие годы подсознание настолько упростило эти действия, что мы даже не думаем, сознательно ли это делаем. Этот механизм очень эффективен при выполнении обычных ежедневных задач (рутины). Обратите внимание на то, насколько легче вам

оседлать лошадь или закрепить уздечку сейчас, чем в самый первый раз.

Однако это означает лишь то, что и менее полезные привычки, такие как кривая и напряженная посадка в седле, тоже могут закрепиться.

Подумайте, ведь когда вы едете домой по знакомому маршруту и внезапно обнаруживаете, что уже почти подъехали, вы не можете вспомнить, как проезжали некоторые города и деревни. Но ведь вы не спали! И милиции на дороге позади вас с синими мигалками не было. И доехали вы без происшествий. Просто вы «поручили» подсознанию довести вас из точки А в точку В. Если бы по дороге случились какие-либо происшествия, то на них было бы обращено внимание вашего сознания. В критической ситуации подсознание начнет давать сознанию новые, непривычные сигналы. Это объясняет, почему вы способны остановиться, когда лошадь начинает взбрыкивать и шарахаться от фазана или бумажного пакета с мусором, даже если минуту раньше вы расслабленно сидели в седле, опустив поводья.

Способность доверять подсознанию, или интуиции, чтобы правильно реагировать, – еще один навык, который следует развивать. Хорошие наездники часто не осознают, как конкретно они реагируют, поскольку не позволяют вмешиваться в эти процессы своему сознанию. Такое вмешательство только во вред!

Сенсорное восприятие и память

Для каждого из наших воспоминаний сознание и под- сознание хранят детали сенсорного восприятия от каж- дого из органов чувств. Выводя эти детали наружу, можно вспомнить нечто приятное и даже улучшить эти воспоминания. В НЛП различные виды сенсор- ного восприятия называются **модальностями**, а отдельные показатели восприятия — **субмодальностями**. Например, субмодальности зрения: цвет, яркость, форма, движение, структура. Аудиальные субмодальности: высота звука, интенсив- ность, местоположение и тембр.

Показатели восприятия (субмодальности)

Каждое из наших сенсорных восприятий обладает ря- дом перцепционных качеств (субмодальностей), меня- ющихся во всем диапазоне между двумя противопо- ложностями. Например, цвет меняется от черного к бе- лому, ощущение — от твердого к мягкому, звук — от гром- кого к тихому. Ниже показаны ключевые субмодально- сти зрения, слуха и восприятия ощущений тела. Они могут помочь людям выявить структуризацию своей па- мяти, а также сыграть ключевую роль при построении ресурсных состояний и постановке якорей (см. стр. 86 и 87). В приведенных примерах термин «расположе- ние» означает место, где вы в своих воспоминаниях ви- дите отдельные образы (верх, низ, лево, право) или от- куда приходят звуки (сзади, спереди, слева, справа).

Визуалы и зрение

Некоторые люди утверждают, что они не в состоянии визуализировать образы. На самом деле на это спосо- бен каждый. Действительно, вы же узнаете свою ло- шадь? Вы точно не вызывая в памяти ощущения от при- касаний, звуков и запахов! Зачастую убеждение в своей неспособности к визуализации — это пережитки со вре- мен школы, ограничивающее убеждение, которое ме- шает вам быть творческой личностью.

Предвзято воспоминаниям, вы пребываете в **дис- соцированном состоянии** (т. е. смотрите на се- бя как бы со стороны) или в **ассоциированном со- стоянии** (т. е. являетесь частью действия). Это могут

показать слова, которые вы используете. К «диссоции- рованным» фразам относятся такие, как «из этого», «вне игры», «вне пределов досягаемости». К «ассоции- рованным» фразам относятся: «все это», «удачно по- пал», «в гуще событий».

Подумайте о других аспектах вашей картины воспо- минаний. Она в покое или движется? Цветная или чер- но-белая? Большая или маленькая? Вы рядом или да- леко? Вы в центре картины воспоминаний все время? Где она расположена?

Яркость:	Тусклый	Яркий
Размер:	Большой	Маленький
Цвет:	Черно-белый	Цветной
Движение:	Быстрое	Медленное
Расстояние:	Рядом	Далеко
Фокусировка:	Четкая	Нечеткая
Ваше положение:	Ассоцииро- ванное	Диссоцииро- ванное
Расположение:	Где расположена картина воспоминаний?	

Аудиалы и слух

Восстановите в памяти звуки и попробуйте уловить де- тали. Если это голос, то кто говорит и откуда. Может быть, это глухой стук копыт, скрип кожи, дыхание лоша- ди, чьи-то комментарии либо ваши собственные тихие команды, обращенные к самому себе?

Высота тона:	Высокий звук	Низкий звук
Громкость:	Громкий звук	Тихий звук
Темп речи:	Быстрый	Медленный
Расстояние:	Рядом	Далеко
Тональность:	Бас	Дискант (сопрано)
Расположение:	Откуда исходит звук?	

Кинестетики и восприятие ощущений тела

А как же быть с ощущениями, которые рождаются в на- шем теле, какую температуру они имеют, каково ощу- щение «на коже»? Вспомните, что вы чувствовали, когда принимали участие в каком-либо спортивном событии: ваше положение в седле, тактильные ощущения от по- водьев, ощущение собственного веса в стременах.

Движение:	Движение	Покой
Плотность:	Твердый	Мягкий
Поверхность:	Гладкая	Грубая
Вес:	Тяжелый	Легкий
Температура:	Горячий	Холодный
Расположение:	Откуда исходят ощущения?	



Упражнение 19: Докажите самому себе

Идея о том, что существуют относительно тонкие способы хранения воспоминаний – один из самых значимых вкладов НЛП в психологию. Прodelайте это упражнение (можно с другом), чтобы реорганизовать восприятие собственных воспоминаний. Выберите спокойное место, где вас не будут тревожить.

1

Подумайте о событиях, когда вам сопутствовал успех, или о занятиях, когда вам все хорошо удавалось. Можно вспомнить о приятной прогулке верхом. Это должны быть особые воспоминания о каком-либо волшебном моменте. Думайте о том, что хотите вспомнить. Можете даже говорить об этом, пока не начнете вспоминать детали происходившего до и после события. Чтобы полностью вспомнить событие, ваше сознание должно заостриться на субмодальностях, характеризующих ваши воспоминания.

2

Имеет смысл попросить своего друга задавать вам вопросы по вашим воспоминаниям. Например: Какая вещь вам вспоминается первой? Что это напоминает? На что были похожи ваши ощущения? Что вы слышали? Чтобы выявить больше деталей, воспользуйтесь вопросами из упражнения 20.

3

Пройдитесь несколько раз по своим воспоминаниям, чтобы заметить последовательность событий. Может быть, вы вспомнили, как хвалили себя, когда преодолели последнее препятствие на маршруте. Или вы чувствуете порыв теплого ветра, видите яркое солнце и слышите мерный стук копыт, когда совершаете прогулку верхом по пляжу. Запишите некоторые детали своих воспоминаний для последующих упражнений.



Упражнение 20: Какие мысли стоят за вашими словами?



Упраж-
нение

Ниже приведены способы выражения мыслей. Прочитайте их и выберите те, которые вам ближе всего. Они показывают, предпочитаем ли мы какую-либо сенсорную систему другим? Наездники часто оказываются кинестетиками, тогда как музыканты – аудиалами, а художники – визуалами. Теория НЛП различает три типа восприятия – зрительное (визуалы), слуховое (аудиалы) и кинестетическое (концентрация на ощущениях тела).

Кинестетики (восприятие ощущений тела)

«Это действительно захватывает».
«Почувствуйте рысь».
«Расслабьтесь в движении».
«Сядьте в седле глубже».
«Сожмите руки».

Визуалы (зрительное восприятие)

«У вас получается картина ...»
«Это более ясно?»
«Что это может напоминать?»
«Посмотрите на уши лошади».
«Видите, что получается?»
«Обратите внимание, насколько выигрышной во время выступлений смотреть в сторону судьи».

Аудиалы (слуховое восприятие)

«Прислушайтесь к ударам копыт».
«Держите ритм».
«Скажите лошади двигаться вперед».
Любые ритмично повторяющиеся слова, используемые например в: «раз, два, три; раз, два, три».

Теперь, когда вы знаете о субмодальностях, пора подумать об альтернативных путях выражения фраз, приведенных в таблице ниже. Вы можете оказаться преимущественно кинестетиком, но как вы объясните человеку, что вы «чувствуете», если он предпочитает «смотреть» или «слушать»? В помощь вам первая колонка в таблице заполнена.

Кинестетик

«Вы сваливаете идею?»
«Почувствуйте ритм».

Визуал

«Вам это ясно?»

«Представьте себе, как это сделал бы мировой чемпион, и приступайте».
«Следите за линией ограждения».

Аудиал

«Мое объяснение вам понятно?»
«Войдите в ритм с лошадью».

Исследование вашей субмодальности

Если вы хотите выявить свои субмодальности, посмотрите, какого рода вопросы вы себе задаете.

Что вы чувствуете, вспоминая прежний опыт?

Опишите ощущения.
Где появляется ощущение?
Это чувство вызывает ощущение тепла или холода?
Какого рода тактильные ощущения у вас ассоциируются с этим чувством?
Есть ли ощущение движения?
Куда перемещается ощущение?
Насколько быстро оно перемещается?
В каком направлении перемещаются ваши ощущения?

Как вы видите свои воспоминания?

Где они?
Они цветные или черно-белые?
Они в покое или перемещаются?
Они перемещаются быстрее или медленнее по сравнению с реальной жизнью?
Вы это видите, как если бы находились там, или наблюдаете со стороны?
Насколько большой была картина воспоминаний?
Была ли зрительная рамка вокруг того, что вы видели?

Что вы слышите в своих воспоминаниях?

Какие звуки вы помните?
Откуда исходил звук?
Насколько он был громким?
Насколько он был чистым?
Какова была тональность?
Насколько ясным был звук?
Если это был голос, то чей?



Упражнение 21: Выявление языковых образцов

Наша речь – это отражение наших мыслей. Соответственно, если вы заговорите «на том же языке» с кем-то еще, то легко установите с ним гармонию и сотрудничество во взаимоотношениях. О том, как выявлять сенсорные процессы, смотрите в автобиографии Марка Тодда «Пока все хорошо». Вы получите представление о том, как Марк видит мир, что его мотивирует, какие чувства он заставляет работать, а также убеждения. Например, он в большей степени кинестетик, чем визуал, и лишь совсем немного полагается на слуховое восприятие. Также он мотивирует себя по принципу «от проблем» и ориентирован вглубь себя. Эти черты определяют его убеждения, а также те генерализации (обобщения), исключения и искажения восприятия, которые ему свойственны и направлены на то, чтобы поддерживать его уверенность в себе и личные достижения.

В текстовых отрывках приведены некоторые примеры языковых образцов (паттернов), убеждений, языка ощущений, метафор и метапрограмм.

Метафоры выделены *курсивом*, убеждения подчеркнуты. Фильтры обобщения, исключения и искажения отмечены в правом столбце. Сделаны ссылки на тип восприятия ((B) – зрительное, (A) – слуховое, (K) – кинестетическое, (AB) – слуховое с внутренним диалогом). Это комплексное упражнение продемонстрирует, какая масса информации содержится в нашем повседневном языке. Чтобы развить эти навыки дальше, посетите курсы НЛП.



на заднем плане ипподрома в корейском городе Квачхон расположены горы точно так же, как и в Санта-Анита. Организаторы соревнований красочно украсили ипподром флагами и яркими цветами (В). С момента появления Толстяка все, казалось, встало на свои места (К), словно он сам знал, что это было великим событием. Толстяк проходил маршрут невероятно гладко и уверенно (К). Повторная организация олимпийского турнира, очевидно (АВ), оказывала на участников давление (К). Напряженность турнира снижалась оттого (К), что многие полагали (АВ), что Толстяк уже не в той форме. В любом случае никогда не стоит глубоко уходить в анализ хоз соревнований (АВ). «Я достиг своего», независимо от того, что чувствует лошадь (К).

С того момента, как я оказался в седле Толстяка, я был способен ехать на нем именно так (К), как всегда мечтал. Этот конь обеспечил мне победу ...

Быть на соревнованиях в Германии (Luhmuhlen) в 1986 году Толстяк имел больше эмоциональных очков, оценка выездки всегда субъективна. Полагаю, что сеульские соревнования Толстяк прошел даже лучше. Корреспондент, освещающая многие выступления лошадей и гончих собак, Пеготти Энрикеш ясно дала знать (В), что согласна со мной. По ее словам, программа выступления показала (В), что наш тандем с Толстяком оказался достойным уровня этих соревнований. Это было видно и из выступлений других участников (В). Уровень выступлений на сеульских соревнованиях был, пожалуй, даже выше, чем во время переездки Большого Приза, где «золото» взял Алюф на Рембрандте. Комментатор не была одинока в своем мнении...

Позволив коню побегать в своем собственном темпе (К), я всегда убеждался (В), каким я форме. Для этого я проходил все прямые участки, за исключением Chosun's Square, комбинация препятствия с планками, расширяющегося к левому углу. Еще и тогда не прошло, как Толстяк приступил (К) к этому препятствию, и я не был способен рисковать, особенно когда все другие препятствия он прошел (К) безукоризненно. Но Толстяк почти приблизился к прохождению олимпийского маршрута, как если бы это был маршрут для новичков. И тогда я командой (А) перевел Толстяка вперед перед последним высотным препятствием, и он перемахнул его (К), закончив маршрут о лучшим временем дня. Словно гордясь успехом, он скакал удлиненным галопом по полю (К). Всем своим видом он говорил (А): «Повтори, если сможешь...». Неплохо для такого ветерана, как Толстяк!

Я знал, что он произведет фурор на скачках (К), если только захочет, но тем не менее разделял убеждение, что он должен быть полон сил: тем меньше вероятность ошибки (К). Следуя этому принципу, я свел разминку Толстяка к минимуму, чтобы он не был слишком возбужден (К). Толстяк начал свое выступление достаточно сдержанно (К), но когда прошел (К) первую группу элементов, разогрелся. Он перемахнул через трудное восьмое препятствие, и я еле удержался от искушения оглянуться назад (В) и посмотреть (В), не было ли падений. К счастью, их не было, и когда я добрался до последних двух препятствий, уже знал, что победа в любом случае за нами. Я почувствовал желание «отпустить» коня (К), позволив ему что есть сил перемахнуть через них (К), но снова сдержался (К), и Толстяк чисто прошел оба препятствия. При подсчете штрафных очков оказалось, что я обошел (К) участника на жеребце Седо Ватти на 10-20 балла, что необычайно много даже по итогам трех дней соревнований.

Процедурное мышление (=Я не могу заниматься чем-то, пока не буду представлять, КАК я буду это делать...)
«Чтение мыслей»
Генерализация (обобщение)
Мотивация «от проблемы»
Фильтр исключения

Внутренняя ссылка
Процедурное мышление
Диссоциированное состояние

Генерализация
«Чтение мыслей»
Внешняя поддержка внутренней ссылки

Процедурное мышление
Мотивация «от проблемы»
«Чтение мыслей»

«Чтение мыслей»
Процедурное мышление
Внутренняя ссылка
Процедурное мышление

Используйте всю мощь своего разума

Сделайте свои хорошие воспоминания...

еще лучше

«Критические субмодальности» – это путь к наиболее эффективному мышлению. Здесь подразумеваются те субмодальности, которые являются наиболее важными для вас. Прodelав упражнения, приведенные на следующих страницах, вы можете узнать, какие субмодальности являются для вас критическими.

История с Элен (см. на след. стр.) показывает, насколько мощным может быть влияние методов НЛП на способность человека держать под контролем свои мысли и последующие внутренние и поведенческие реакции. Обычно мы храним хорошие воспоминания в одном наборе субмодальностей, а плохие – в другом.

Наши лучшие воспоминания часто предстают перед нами в виде больших, цветных, движущихся картин с приятными звуками и связанными с ними ощущениями.

Когда мы обходимся подобным образом с плохими воспоминаниями, они превращаются в яркое цветное драматическое кино со спецэффектами (триллер), вызывающее чувство страха и напряженности. Впоследствии мы начинаем перестраховываться и помногу раз «прокручивать» свои воспоминания. Это также объясняет, почему негативный опыт может менять нашу способность выполнять что-либо даже при том, что разумом мы понимаем, что это просто случай из прошлого.

Упраж-
нение



Упражнение 22: Выявление ваших критических субмодальностей

Наиболее сильные изменения критические субмодальности вызывают в нашем стиле мышления. Не замечали ли вы когда-нибудь, что вопросы, подобные приведенным в упражнении 19 (проверьте на себе), оказывают большее воздействие на вас, чем какие-либо другие, в большей степени пробуждая ваши чувства? Это потому, что они обращаются к вашим так называемым критическим субмодальностям.

- 1 Посмотрите еще раз на свои ответы в упражнении 19. Попросите своего друга задать вам эти вопросы снова, на сей раз спрашивая, что случается, если интенсивность субмодальности меняется. Например, если картина вашего воспоминания была маленькой, то как бы она выглядела, если ее увеличить. Если картина имела окружающую рамку, то какой бы она была без этой рамки.
- 2 После каждого вопроса ваш помощник должен удостовериться, что вы «вернулись» к исходной субмодальности (например, если вы расширили свою маленькую картину воспоминаний, то перед тем, как продолжать дальше, ее нужно опять расширить). Но обращайте внимание на те субмодальности, которые вызывают у вас всплеск чувств. Вы обнаружите, что изменение некоторых субмодальностей оказывает на вас большее действие – это и есть критические субмодальности.
- 3 Используйте свои наиболее эффективные субмодальности (визуальная, аудиальная или кинестетическая) в комплексе, чтобы улучшить качество своих воспоминаний. Например, расширение картины воспоминаний, добавление большего количества теплоты к чувству и смягчению звуков усиливает приятные воспоминания. Применяйте все это одновременно и отмечайте, появляется ли небывалый наплыв положительных воспоминаний. Таким образом, вы сможете заставить «работать» собственный опыт для мотивации самого себя в каком-либо деле.

Обработка сенсорных ощущений



Субмодальности, в которых вы храните свои воспоминания, определяют ваше эмоциональное и физиологическое состояние: изменяется пульс, розовеет кожа (прилив крови). Это влияет и на ваше поведение (см. рисунок).

Так как работает этот механизм? Поскольку память и воображение работают по одинаковой «схеме» – через одни и те же структуры головного мозга и нервные окончания, то память может влиять на воображение, и наоборот. Именно поэтому для выявления вашего потенциала столь значимы корректное применение визуализации (см. стр. 80), внутреннего диалога (см. стр. 60) и передача научения в «мускулы».

Случай из жизни: Критические субмодальности Элен



Случай из жизни

Как простые изменения могут существенно улучшить качество воспоминаний. На недавнем занятии Элен высказала желание обсудить с другими свои особые воспоминания.

Она выступала на местном конном шоу. В ее цветной картине воспоминаний были лошадь и наездник. Элен видела свою лошадь и себя со стороны, застывшими в пространстве над препятствием. Это была довольно узкая картина воспоминаний, приблизительно с расстояния 5 м. Не было никакого звука или особых ощущений. Когда я спросил у Элен, улыбалась ли она, по собственным воспоминаниям, или нет, ей пришлось наклониться вперед, словно впадываясь. Затем она вспомнила, что улыбалась. Но это было лишь в ее воображении!

Я предложил, чтобы она представила себе, что приближает «картинку» примерно на 1 метр. И Элен смогла увидеть, что она улыбалась. Тогда я предложил, чтобы она заставила картинку двигаться. Картинка воспоминаний пришла в медленное движение. Я предложил увеличить ее до реальных размеров. Элен ясно «видела», что ее лицо сияет. Теперь она могла слышать лошадь, стук ее копыт и дыхание, а также, как ее поддерживали друзья.

Элен буквально подпрыгнула на стуле от радости, что вспомнила это! С изменением субмодальности (увеличение картины воспоминаний) у Элен это получилось само собой.

Она сменила диссоциированные воспоминания на ассоциированные, в которых она представляла себе, что видела уши лошади перед собой, чувствовала каждый широкий шаг лошади и сам прыжок.

Элен поняла, насколько она любит верховую езду. Позже она попросила о повторном сеансе: ей страстно хотелось «вернуть старые волнующие чувства».

«Внезапно я смогла ярко увидеть, как скакала с широкой улыбкой и говорила сама себе «Да!», когда брала очередное препятствие. Вскоре после этого я выступила на местном конном шоу и прошла два раунда. Я даже получила в награду розочку и огромное наслаждение. И все, что нужно было сделать, – это подумать о прыжке и улыбке».

См. также:

Диссоциированные и ассоциированные состояния, стр. 69



Упражнение 23: Изменение негативных воспоминаний

Это упражнение поможет вам настраивать свои субмодальности и менять окраску негативных воспоминаний, используя их позитивным образом.

- 1 Возьмите умеренно неприятную ситуацию, которая случилась с вами в прошлом. Например, рассмотрим школьные проблемы. (Более серьезные проблемы оставим на последующие упражнения!)
- 2 Придумывая собственный пример, отметьте, какие звуки приходят вам на ум, если приходят.
- 3 Делая это, вы стимулируете свои зрительные воспоминания. Получив «картинку», начинайте двигать ее, чтобы получилось подобие фильма. Начинать с медленного темпа (одна неподвижная картинка за другой), пока не сможете вызывать медленное движение зрительной картины, а затем и более быстрое. Наконец, попробуйте «режим ускоренного воспроизведения».
- 4 Когда у вас будет получаться воспроизведение фильма практически с любой скоростью, отметьте, какие чувства рождает его просмотр. На этой стадии вы, вероятно, будете чувствовать, что эти воспоминания изматывают вас. В конце концов, это ведь проблемное состояние.
- 5 Теперь выберите для вашего фильма музыку. Подбирайте что-то вроде бодрой популярной мелодии. Постарайтесь в своем воображении услышать эту музыку отчетливо и громко. Затем посмотрите свой фильм снова, но от начала до конца с музыкой.
- 6 В качестве проверки «проиграйте» этот фильм без музыки и обратите внимание, что вы чувствуете теперь. Обычно интенсивность негативных воспоминаний снижается. Они становятся нейтральными или даже юмористическими.

Изменив восприятие воспоминаний, отметьте, что вы теперь можете смотреть свой фильм и думать о том, что сделали бы по-другому. Экспериментируйте с различными музыкальными отрывками, пока не найдете тот, который работает для вас лучше всего. Привыкнув к этому, вы обнаружите, что можете проигрывать музыку в своем сознании – во время поездок на лошади, а также что это помогает вам выходить из различных ситуаций.



Случай из жизни: Изменение тембра голоса

Лин обнаружила, что когда она хорошо выступает на соревнованиях высокого уровня, то, проходя центральную линию, останавливаясь и салютуя, неизменно слышит роковой голос подсознания: «Ты не должна быть здесь».

За время короткого сеанса мы установили, что этот голос принадлежал ее прежнему инструктору, который не хотел, чтобы Лин участвовала в соревнованиях выше своего уровня. И хотя теперь Лин вполне соответствовала соревнованиям столь высокого уровня, этот голос все еще продолжал звучать.

Я попросил Лин представить себе ситуацию соревнования и сделать голос смешным. Выбор Лин пал на голос Микки Мауса, и она внезапно рассмеялась, когда по-

пыталась выполнить задание. Когда она представляла, что проходит центральную линию, смех немедленно заставил ее расслабиться. Затем она вообразила, что движется легким галопом по центральной линии, и в этот момент услышала те же слова, сказанные мужским сексуальным голосом. Это также заставило ее рассмеяться и вызвало желание сказать: «О да, я должна быть здесь». Используя эту технику, Лин избавилась от противного голоса подсознания.



Случай из жизни: Изменение зрительной картины



Мэл планировала сдать экзамен Британского общества любителей лошадей и получить звание международного инструктора. Но когда она собиралась сделать прыжок, или просто думала об этом, даже маленькое препятствие представлялось ей огромной стеной, которую она точно не преодолит.

Она пришла на вводные курсы для инструкторов и пред-
лагали, чтобы на ее примере продемонстрировали, как
МЭП помогает изменять подобное нежелательное пове-
дение. Для начала Мэл описала воображае-
мый прыжок, в том числе и некоторые дета-
ли того, каким и насколько высоким было
препятствие, и цвет кирпичей — все, что
расширило ее зрительное воображение. Мы
сделали препятствие выше и шире, а затем вернули его
к первоначальному размеру. Это немного ослабило
«стеной» мышления.

Затем я попросил Мэл посмотреть ближе и понять,
что кирпичи уложены в совершенный узор, словно это
облик на стене. Прежние усилия по мысленному увеличе-
нию размаха и высоты прыжка обратили воображаемую
картину Мэл в сознательное внимание, а следователь-
но, и контроль. Так что бы она делала со стеной теперь?

Мы рассматривали вопрос, стоило ли ей мысленно
поднять стену и перепрыгивать через нее, подобно

тому, как это делают во время полицейских конных шоу.
Мэл решила, что пока не стоит.

Разрешив свою проблему с прыжком,
Мэл была способна думать о прыжках
в действительно положительной манере.
Счастливая, она уже на следующий день
записалась на занятия. Все, кто были в комнате,
могли видеть, насколько она была счастливой. Ее пре-
жние страхи испарились буквально за 10 минут. На следу-
ющий день она мне позвонила и сказала, что занятие
прошло прекрасно, что старой кирпичной стены словно
бы и не существовало, что она получила огромное удо-
вольствие, осознав, что снова может преодолевать пре-
пятствия.

*Несколько недель спустя Мэл сдала
предварительный экзамен, а спустя несколько
месяцев позвонила сообщить, что она только
что успешно завершила очередной этап
обучения. Она уверенно шла к своей цели.*



Случай из жизни: Изменение восприятия ощущений

Джейн была перспективным наездником, занимающимся выездкой лошадей. Неожиданно на соревнованиях она начала впадать в ступор. Подробные расспросы о том, что ей мешало, выявили, что «это» напоминает тяжелый шар иссиня-черного цвета размером с футбольный мяч, находящийся в желудке.

Обратите внимание на деталь этой метафоры – это отправная точка работы с проблемой. Джейн едва ли могла хорошо проехать с подобной проблемой в желудке: основу выездки составляет мягкость работы с лошастью!

Я спросил Джейн о том, какой ей представляется текстура этого шара. Учитывая, что «шар» был тяжелым, было неудивительно, что Джейн сказала, что он твердый и шершавый. Я спросил Джейн, каково его предназначение. Оно представлялось довольно серьезным и важным. С этим представлением мы уже могли работать, чтобы сделать этот шар более легким и мягким. Это могло помочь Джейн относиться к выездке лошадей еще более серьезно, поскольку для данного занятия очень важны мягкость и легкость.

Игра слов создавала правильный рефрейминг этой ситуации. Джейн смогла изменить ощущения текстуры этого «шара» и сделать его более легким, отбрасывая ненужный «мертвый» вес. Она представила себе этот шар другим – от более легкого к более тяжелому и обратно несколько раз. Затем мы посмотрели, какого цвета стал шар, в конечном итоге он оказался светло-синим, больше похожим на облако. Джейн хотела представлять себе его маленьким у себя за спиной. Там он мог подталкивать ее вперед и вверх, чтобы она была мягкой и легкой.

Несколько недель спустя Джейн выиграла свой первый межзональный турнир. Она сказала, что находит этот сеанс «удивительно полезным». Все, что помогает ей двигаться вперед, определилось на этом сеансе.

См. также:

Положительное намерение, стр. 60
Рефрейминг, стр. 63–64

Признай себя хорошим наездником

9



*Только через воображение человек узнает,
каким мог бы быть мир.*

Бертран Рассел

Визуализация

«Воображение важнее...

чем знание».*

С помощью визуализации можно создать мечту, представить себе результаты ее достижения и предположить более долгосрочные эффекты ее реализации. Как один из основных инструментов НЛП, визуализация используется в нескольких технологиях изменения личности (см. стр. 127–139). При движении от мечты к результату (стр. 14) вы представляете себе свою мечту. Если результаты вас удовлетворяют, вы можете затем распознавать и мобилизовать ресурсы (стр. 86), необходимые для превращения мечты в реальность.

Визуализация – это способ, которым мы формируем мысленные образы: воспоминания, фантазии или их сочетание. Она может включать в себя все чувства: зрение, слух, тактильные ощущения, обоняние и вкус. Поскольку визуализация происходит в нашей нервной системе, она может непосредственно влиять на наше тело.

Некоторые типы визуализации даже могут стимулировать функционирование нашей иммунной системы, а также процессы заживления. При установке желаемых результатов или целей визуализация действует как «центр притяжения», вокруг которого организуется наше поведение.

Упражнение



Упражнение 24: Простые шаги к совершенной визуализации

- 1 Представьте себе, на что это было бы похоже, если бы вы достигли своей цели.
- 2 Проверьте, хорошо ли для вас то, что вы достигли этой цели. Убедитесь, что вы не имеете ни малейших беспокойств по поводу этой своей победы. Если необходимо, см. процесс продвижения от мечты к результату (стр. 14).
- 3 Представьте себе, что вы наблюдаете, как кто-то еще достигает этого (это называется третьей позицией, см. стр. 96). Может быть, это известный наездник или ваш инструктор.
- 4 Когда вы видите, слышите или чувствуете, что в седле наездник лучше вас, то представляйте себе, что этот наездник – вы. Добавьте как можно больше деталей и свяжите их со своим опытом. Посмотрите на шею и уши лошади, почувствуйте поводья в руках, услышите стук ее копыт. Насладитесь этим чувством – именно это вы и почувствуете, когда будете делать что-либо на пределе своих возможностей, с полной отдачей.
- 5 Прodelайте шаг 4, по крайней мере пять раз, пока это не станет для вас естественным. Вы можете продолжать совершенствоваться, если вам понравилось! Заякорите также и это чувство – см. стр. 87.

* Альберт Эйнштейн



Как добиться хорошей визуализации

- *Старайтесь сделать представляемый вами образ настолько реальным, насколько это возможно. Вы можете даже мысленно проделать все необходимые физические микромускульные движения. Тогда вы будете визуализировать движения наиболее успешным образом, особенно если уже выполняли их прежде.*
- *Включите свои критические субмодальности (см. стр. 71). Подстройте свою визуализацию, чтобы задействовать их.*
- *«Присутствуйте» в воображаемых событиях, которые вы визуализируете (см. Ассоциированное состояние, стр. 69), в противном случае они будут недостаточно жизненными. В пределах своей воображаемой картины используйте периферийное зрение, чтобы видеть картину в натуральную величину, глядя в своем воображении вперед через уши лошади. Тогда вы увидите, что слева и справа.*
- *Используйте звуки, которые были бы там, в том числе любой конструктивный внутренний диалог (стр. 60–61).*
- *Представьте себя членом отборочной комиссии, экзаменатором или даже своим конкурентом, чтобы лучше понять их ощущения (ваша визуализация будет похожей на их) (вторая позиция, см. стр. 39). Это даст вам ценное понимание других ресурсов, которые вы могли бы добавить к своей визуализации. Возможно, было бы полезно попробовать вести себя иначе по отношению, например, к конкурентам.*
- *Если вам некомфортно от некоторых элементов визуализации или приходится представлять себе огромный диапазон явлений, которые могли бы случиться, просматривайте каждый сценарий и смотрите, как вы можете эффективно отреагировать и справиться с ситуацией. Проходите этот цикл визуализации снова и снова.*



Случай из жизни: Победная комбинация

Кристалот Хансон-Бойлен впервые участвовала в Олимпийских играх в возрасте 17 лет. Потом в составе канадской сборной она еще шесть раз участвовала в Олимпийских играх. Кристалот оценила достоинство спортивной психологии на монреальских Олимпийских играх 1976 года, где (что неудивительно), как лучшая из канадков, испытала на себе сильное давление.



Более того, ее лошадь за несколько недель до этого потянула связки. Поскольку тренер команды хотел сохранить это в тайне, спортсменке пришлось одной переживать сложную ситуацию. Ее нервы были напряжены – ведь, в конце концов, на нее смотрела вся страна.

К счастью для Кристалот, ее послали на курсы визуализации, и там она поняла, что даже если бы все действительно пошло не так, как надо, то она все равно продолжала бы ездить на лошадях, как прежде. Она поняла, что последствия были не настолько плохи.

Она продолжала изучать методы визуализации, которые оказались особенно полезными, поскольку ее лошадь в течение некоторого времени не выходила на ипподром из-за травмы. Она визуально представляла себе процесс прохождения экзамена. Ее концентрация была настолько высока, что она физически ощущала себя в медленном движении. При такой экзотической «подготовке» – без рыси, галопа, без реальной объезды лошадей – казалось невероятным, что она дошла до финала шестого олимпийского Гран-при.

Впоследствии Кристалот рассказывала: «Соревнования продолжались, а я чувствовала необычайный прилив сил, чего раньше не было. Никто не знал о трудностях, которые стояли за моим выступлением».

«В спорте психологическая подготовка является критически значимой. Я уже освоила часть того, чему меня учили, но это была лишь капля того, чего я могла бы достичь. Внутренняя слаженность и последовательность, которых вы сумеете добиться, являются залогом успеха».

Случай из жизни: Разбираем экзаменационный стресс



Случай
из жизни

82 | 83

Джо провалила свой предварительный экзамен по верховой езде, несмотря на то, что ей говорили, что она выполняет его программу намного выше среднего уровня.

Поэтому она очень беспокоилась за повторную сдачу экзамена. С каждым днем перед приближением экзамена она чувствовала себя все более разбитой.

Она проводила дни, переживая за то, что могло бы случиться. Это верный способ привлечь свой негативный опыт. Она представляла себе, что совершала ошибки, и это ощущение заставляло ее замирать на месте от ужаса, что она все делает неправильно. Как один из ее инструкторов, я знал, насколько важен для нее этот экзамен.

Накануне экзамена мы провели сеанс, на котором она визуализировала следующий день. Уже побывав в экзаменационном центре, она могла представить себе, где что находится, и знала расписание экзамена. Мы начали с того, что установили якорь на чувство спокойствия и уверенности в себе, чтобы она могла обрести эти чувства в любой момент дня, когда они понадобятся.

Вместо того чтобы представлять себе идеальное прохождение экзамена, я попросила Джо представить себе, как она выполняет такие важные моменты, как проверка кожаных ремней стремян, обратить внимание не то, как расположен мундштук, мысленно оглядеться вокруг на других кандидатов, когда те выезжают в собственном порядке, выслушать внимательно инструкции и приблизиться со своей лошадью должным образом. Все эти детали были важны. Затем мы «включали» небольшие ошибки, которые могли случиться, например: поворот не в ту сторону и отказ от преодоления препятствия. Мы визуализировали, как она справится с ними – что она сделает, чтобы исправить ошибку, оставаясь совершенной и спокойной, и что она скажет экзаменатору.

Затем мы представляли себе, что в этом случае видит экзаменатор. Джо нашла очень удивительным тот факт, что экзаменаторы были на стороне кандидатов. Они вовсе не были экзотическими.

В процессе визуализации мы словно смотрели несколько раз фильм с участием Джо, которая отмечала

для себя, где и что она должна сделать лучше, а затем обсуждали, что бы она сделала по-другому. Затем она «входила в кадр», представляя себе, что это шаг за шагом случается именно с ней.

Видя ее счастливое расслабленное выражение лица и уверенную осанку, я поняла, что она сдаст экзамен. Она проделала большую работу, чем просто подготовка к экзамену, подавив в себе волнение.

Сама Джо утверждает: «Я нашла легкий рациональный путь визуализировать процесс сдачи экзамена, но мне было трудно поверить, что изменения оказались настолько глубокими. И лишь когда мы провели визуализацию всего экзамена в целом, замедленную, чтобы разглядеть все детали, я по-настоящему поверила в это. Я чувствовала себя спокойной и уверенной в том, что смогу разобраться, если что-то в этот день пойдет не так, как надо».

Джо размышляла дальше: «Я сознательно дурачила саму себя, что у меня все в порядке. Но всегда оказывалась перед своей закоренелой проблемой экзаменационного стресса. Визуализация – это забавный способ разрешить данную проблему. Лиз заставила меня рассмеяться. Когда мы решили проблему, я действительно наслаждалась экзаменом».

История Джо иллюстрирует тот факт, что подход НЛП к визуализации – это нечто большее, чем просто позитивное мышление или повторение самому себе нереалистичных «формул». Визуализация может вернуть вам ваши лучшие результаты, раз за разом давая вам возможность узнать, как стать еще лучше.

см. также:

Постановка якоря,
стр. 80
Вторая позиция,
стр. 96



Упражнение 25: Звездная роль

В этом упражнении используются методы визуализации для прогнозирования будущих событий. Оно базируется на том, чему вы научились ранее.

1

Возьмите 3–4 события из списка ваших достижений (упражнение 7, стр. 27) и опишите в нескольких словах каждый случай. Не забудьте упомянуть, почему это было важно для вас, что вы узнали на будущее и другие важные аспекты. Теперь представьте себе, что вы собираетесь снять документальный фильм о самом себе, как вы достигли всего этого. Подумайте о том, какими будут начало, продолжение и конец. Возможно, вы предпочтете выполнять это упражнение с партнером, который может вносить предложения, чтобы помочь вам двигаться дальше.

2

Отделитесь от действия фильма (диссоциированное состояние, см. стр. 69), наблюдая себя как бы со стороны. Затем отредактируйте сюжет и соедините все достижения вместе, чтобы получился документальный фильм. Начинайте с того, что предшествовало вашим достижениям – предыстории одного события, другого и т. д. В особенности обращайте внимание на ресурсы, которые вы задействовали в каждом случае. Это может быть вера в себя, спокойствие и терпимость. Слушайте комментарии, голос за кадром, который будет давать вам характеристику, рассказывать обо всех трудностях, с которыми вы сталкивались.

3

Переходите к средней части каждого микроповествования: что случилось, что мог бы чувствовать человек, оказавшись в такой ситуации. Затем столкните этого человека с двумя-тремя ситуациями. Включите комментарии, которые могли бы сделать (мысленно) другие люди – участники этой ситуации. Именно это украшает хороший документальный фильм!

4

Затем продолжайте смотреть развитие событий после того, как был достигнут успех. Подумайте о том, что значило каждое достижение (успех) для вас и других людей. Каковы были общие темы соприкосновения с ними?

5

Просмотрите свой документальный фильм несколько раз, выберите музыкальную тему и название, которое отражало бы дух героя этого документального фильма. Теперь входите в роль, полностью ассоциируйтесь с героем этого фильма (см. стр. 69) и просмотрите фильм снова. Получите удовольствие от того, что его героем являетесь именно вы. Просмотрите фильм несколько раз, пока не сможете в полной мере оценить себя. Проигрывайте его всякий раз, когда хотите действительно хорошо себя чувствовать.

Вы обратили внимание, насколько сильно позитивные воспоминания могут поднимать вашу веру в себя и самоуважение? Теперь представьте себе, каково было бы действие, если бы вы использовали это упражнение в качестве отправной точки для визуализации того, что вы хотите достичь в будущем.

Открой свои ресурсы

10



*Как только вы поймете, как общаться с лошадью,
вы сможете понять, как она мыслит. Поняв, как мыслит
лошадь, вы сможете понять, что для нее важно.
А это самое главное.*

Мэри Роулоу

Будьте находчивым в поисках ресурсов

Будьте спокойными и решительными...
всякий раз, когда хотите кем-то быть.

Постановка якоря (якорение) – это НЛП-техника, которая позволит вам обратиться к полезному психологическому состоянию или ресурсу, такому как **уверенность в себе, спокойствие или решительность**, всякий раз, когда вы нуждаетесь в этом. Мы все уже имеем много якорей. Например, когда вы слышите, что ваше имя произносится определенным тоном, или видите фотографию памятного события, это поднимает в нашей памяти **подробности событий и чувства**, которые вы испытали тогда. Полезные для вас чувства (ресурсы) можно вызывать снова и снова, когда вы в них нуждаетесь.

Применение данной техники НЛП – это один из первых шагов к тому, чтобы взять под контроль эмоции, неуверенные в данной ситуации. Например, кто-то может потерять уверенность в себе перед прыжком через препятствие или слишком возбудиться перед выступлением по выездке лошадей.

В подобных ситуациях негативный цикл можно разорвать, изменив свое внутреннее состояние актуализацией ресурсного якоря (см. стр. 87). Как только наездник изменит свое состояние, скажем, от нервозности к спокойствию, настроение лошади тоже изменится (см. на след. стр. *Что такое ресурсное состояние?*).

Упраж-
нение



Упражнение 26: Найдите свои ресурсы

Это упражнение поможет вам идентифицировать свои ресурсы, которыми могут стать любые стороны вашей жизни, а также определить, какие ресурсы потребуются вам, чтобы достичь своей цели. В разделе, посвященном постановке якоря (см. след. стр.), объясняется, как вы можете воспользоваться своим ресурсным опытом, чтобы реально улучшить свои навыки верховой езды. Выпишите ресурсы, которыми вы располагаете. Многие из них помогут вам в достижении цели. Составьте список желаемых ресурсов, тех, в которых вы нуждаетесь. В их число могут войти следующие:

- *Поддержка друзей*
- *Позитивное восприятие самого себя (самоидентификация)*
- *Наличие опыта верховой езды (владение определенными стандартными навыками)*
- *Прочное базовое обучение*
- *Умение расслабленно вести себя с лошадьми (отсутствие страха перед ними)*
- *Желание учиться дальше*
- *Открытость новым взглядам*
- *Спокойствие в критической ситуации*
- *Решительность*
- *Упорство*

Теперь посмотрите на свой список достижений (упражнение 7, стр. 27) и подумайте о ресурсах, которые дало вам каждое из них. Некоторые случаи, возможно, подтвердили ваш прежний опыт, в то время как другие открыли вам что-то новое. Также полезно выявлять специфические ресурсы, проявляющие себя в различных аспектах вашей повседневной жизни – на работе, в семье и т. д. Сравните ресурсы, которые вы уже имеете, с теми, в которых вы нуждаетесь. Возможно, когда-либо в своей жизни вы уже испытывали на себе действие ресурса, который сейчас вам необходим для успеха в постижении верховой езды.

Упражнение 27: Постановка якоря (якорение)



Постановка якоря относится к прямым (не косвенным) методам НЛП, хотя и в этом случае будет нужна помощь друга, чтобы вы могли сконцентрироваться только на воспоминаниях.

1 Выберите ресурс, которого вам не хватает.

Этим ресурсом могла бы стать уверенность в себе, спокойствие, решительность и настойчивость..., нечто внутри вас, что позволило бы вам себя комфортно чувствовать в любой ситуации.

2 Вспомните моменты, когда вы имели реальный опыт этих ресурсных ощущений (чувств). Поговорите об этом.

Это могло быть ваше детство, время, когда вы пошли на работу либо начали заниматься конным спортом. Удостоверьтесь, что данный опыт прошлого имел для вас счастливое окончание. Двигайтесь дальше, вспоминая опыт и рассказывая своему другу об этом с такими деталями, как будто это происходит с вами теперь (см. Ассоциативное состояние, стр. 69). Друг может задавать вам вопросы, чтобы сделать ваши воспоминания более живыми, например спросить, кто еще был там, что вы видели, слышали и чувствовали.

3 Состояние перерыва – возвращаетесь к «здесь и сейчас».

Друг должен направлять вас, чтобы помочь вырваться из воспоминаний, задавая вам вопросы о чем-то совершенно ином, например о цвете ковра! Это называется состоянием перерыва и является важным элементом технологии постановки якоря.

4 Решите для себя, какие три сигнала вы будете использовать, чтобы повторно вызывать у себя ресурсное состояние. Возвращайтесь к воспоминаниям.

Придумайте один физический сигнал (изобразите большим и указательным пальцами букву «О», или, скажем, нажмите указательным пальцем на ладонь другой руки), один зрительный сигнал (изображение, которое вы связываете с ресурсом) и одно слово или фразу (можно мотив) из песни. Эти сигналы должны быть простыми и естественными в тех ситуациях, когда вам требуется ресурсное состояние во время поездки верхом.

6 Повторите шаг 5 два или три раза.

Ваш друг может подтолкнуть вас словами, которые вы сами используете, вспоминая события. Дайте себе тактильный сигнал, скажите слово или фразу, обращаясь к себе, или представьте зрительный образ – лучше все три сигнала вместе. «Подержите» их, а затем прерывайте воспоминания (состояние перерыва). Не забывайте входить в «состояние перерыва» между каждым повторением шага 5. Это немного похоже на то, как вы ищете кого-то по адресу в незнакомом городе. С каждым разом вам становится все проще делать это, пока вы не добиваетесь нужного состояния самым простым сигналом.

7 Представьте ситуацию, когда вы хотели бы вызвать у себя это чувство.

Расскажите своему другу о том, что вы представляете, а затем актуализируйте якорь и отметьте, насколько изменились чувства.

Чем чаще вы будете использовать этот якорь, тем сильнее он будет действовать. Только следите за тем, чтобы использовать все время одни и те же слова, тактильные сигналы и зрительные образы.

Что такое ресурсное состояние?

В НЛП ресурсом называют все, что помогает достигать желаемого состояния или разрешения проблемы – ресурсные состояния. Ресурсами могут выступать внешние возможности, поведение, навыки или способности, а также внутренние, эмоциональные состояния, окрыляющие убеждения... Вы можете пользоваться навыками и способностями (ресурсами) и из другой сферы жизни. Например, уверенность в себе на работе или переключенное отношение к детям добавляют вам этих качеств, когда вы будете сидеть верхом на лошади.

Советы: как поставить эффективный якорь

- Некоторые части тела, например кисть руки или мочка уха, имеют больше нервных окончаний и больше подходят для установки якоря. Полезным якорем может быть нажатие ногтем большого пальца на определенный палец, сжатие мочки уха или давление ногтем в ладонь.
- Вовлекайте в процесс якорения все три главных чувства: слово или фраза (слух), изображение или символ (зрение) и кинестетический сигнал (ощущения тела), например, сжатие большого и указательного пальцев в букву «О».



Случай из жизни: Лизи оценивает свои способности

Лизи относилась к тем наездницам, которые были о себе очень плохого мнения. Ее выступления слишком часто казались ей плохими. Она теряла уверенность в себе и желание продолжать заниматься верховой ездой.

Лизи работала старшей медсестрой в палате интенсивной терапии, где она проявляла себя инициативно, всячески заботясь о пациентах. Она любила свою работу и получала от нее большое удовлетворение. Когда мы обсудили

см. также:

Постановка якоря, стр. 87
Сцепленные якоря (см. выше)

ли это, Лизи поняла, что она чувствовала себя уверенно, поскольку осознавала правильность своих действий. Также она всегда могла сказать, что происходит в отделении, и гордилась тем, что хорошо знает

свою работу и может нести ответственность. В ее медицинской практике было множество эпизодов, каждый из которых мог бы послужить ключом к определенному ресурсному состоянию. И Лизи хотела, чтобы все эти ресурсные состояния действовали, когда она садится в седло. Мы решили закорить эти чувства, чтобы Лизи могла актуализировать якоря во время занятий верховой ездой.

Она вспоминала отдельные моменты своей работы, дававшей ей множество ресурсов, из которых мы выбрали четыре: ощущение собственной значимости, уве-

Сцепленные якоря

Иногда бывает полезно объединить несколько ресурсов вместе. Например, уверенность в себе, спокойствие, чувствительность и решительность. Установите на одной и той же руке большим пальцем четыре якоря (по одному пальцу на каждое ресурсное состояние). Настроив и проверив их, быстро актуализируйте один за другим все четыре якоря, нажимая большим пальцем на каждый из четырех. Здорово!

ренность в себе, способность сохранять спокойствие в любой ситуации и доверие собственным знаниям.

Мы закорили первое чувство, нажимая большим пальцем на указательный палец левой руки, второе – на средний палец, третье – на безымянный палец и четвертое – на мизинец. Каждое прикосновение было настроено на определенное чувство, которое вызывалось на несколько минут. В конце концов, Лизи была способна актуализировать якоря в быстрой последовательности, прикасаясь большим пальцем к каждому из четырех. Этот простой жест вызывал удивительные чувства и сейчас уже сам по себе является мощным ресурсом, какие бы чувства Лизи ни хотела вызвать!

Если бы вы могли «поощрять» позитивный настрой в отношении своих навыков, уверенности в себе и способности оставаться спокойным в любой ситуации, доверяя своим знаниям, то помогло ли бы это вам в освоении верховой езды?

Упражнение 28: Круг превосходства



Упраж-
нение

К настоящему моменту вы, наверное, уже поняли, как много ваших проблем с верховой ездой вертится вокруг вашей уверенности в себе и самоуважения. С помощью этого упражнения вы привлечете позитивные чувства из вашего прошлого и перенесете их в настоящее – в моменты, когда будете нуждаться в них. Упражнение направлено на отработку постановки якоря с использованием физического опыта пребывания в определенном месте. Это называется пространственной постановкой якоря.

Встаньте и вспомните момент, когда вы чувствовали себя очень уверенно.

1.
 - *Вспомните свои чувства и сделайте их еще более сильными и резкими.*
 - *Изучите свою зрительную картину и сделайте ее еще лучше – может быть, более крупной, яркой и красочной. Вам больше нравится представлять волшебные моменты жизни в виде фотоснимков или фильма? Постарайтесь увидеть себя улыбающимся и заметьте, как ваша осанка отражает уверенность в себе.*
 - *Что вы слышите? Возможно, это голоса других людей, поздравляющих вас, дыхание лошади и стук ее копыт, а может быть, ваш внутренний голос говорит вам: «Да», «Мы сделали это», «Хороший мальчик» или что-то в таком духе. Отметьте громкость и тональность этих голосов и звуков.*
 - *Теперь, когда вы создали чувство уверенности в себе, представьте круг на полу вокруг себя. Выберите цвет для него, попытайтесь представить его сияющим и мерцающим. Как только это чувство возникнет, шагните из круга и встряхнитесь – войдите в состояние «перерыва» (см. стр. 87).*
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Подумайте о том времени в будущем, когда вы захотите вновь обрести это чувство, например, когда идете на экзамен или собираетесь попробовать новую лошадь – для этого нужно будет снова войти в воображаемый круг (см. выше). Но вначале представьте себе, что вы увидите и услышите непосредственно перед этим. Это может быть выход на ипподром, появление перед экзаменаторами и т. д.

Как только у вас появится намек на успех, вы ощутите фантастическое чувство уверенности. Подумайте о том, когда в будущем вам вновь может потребоваться вся сила этого чувства уверенности. Не пожалейте времени, чтобы добавить подробности в то, что вы можете тогда увидеть, услышать или почувствовать.

Шагните из круга и войдите в состояние «перерыва». Затем снова подумайте о предстоящем событии. Вы обнаружите, что ваши чувства связаны с ним. А когда событие произойдет, вы сможете реагировать на него столь же уверенно.



Упражнение 29: Коллапс якорей

Эта техника ценна тем, что с ее помощью можно изменить поведенческие привычки, но она не будет столь же эффективна для решения более глубоких проблем или изменения устоявшихся убеждений. В этой технике НЛП задействованы два якоря – один для ресурсного состояния, другой – для проблемной ситуации. Суть этой техники – в создании психологической связи между ними. Эффект достигается «соединением» двух образцов (паттернов) поведения в одно время в одном месте, в результате чего создается третий образец поведения. Социологическое исследование Дженини (см. вставку на следующей странице) показывает, насколько это эффективно.

- 1 Ваш друг начинает расспрашивать вас о ресурсной ситуации, когда вы чувствовали, что проблема вам по плечу. Из этого можно создать мощный ресурс – состояние силы, определив свои критические субмодальности (см. стр. 74). Когда ваш друг вызвал у вас достаточно позитивные чувства, он ставит на них якорь, скажем, коснувшись вашей левой руки или колена.
- 2 Затем вызывается состояние «перерыва» (см. Постановку якоря, стр. 87), и процесс повторяется, пока якорь не будет закреплен.
- 3 Теперь ваш друг расспрашивает вас о неприятной ситуации, причем достаточно подробно, чтобы вы хорошо ее вспомнили, но регулирует диалог, чтобы эта ситуация не вызвала беспокойства. Затем он ставит якорь на другую часть тела, например на противоположную руку или колено.
- 4 Затем вызывается состояние «перерыва», и процесс повторяется еще пару раз.
- 5 Ваш партнер поочередно актуализирует каждый якорь, проверяя, как они работают.
- 6 Удерживая ресурсный якорь, ваш партнер периодически актуализирует проблемный якорь (негативный).
- 7 Попросите друга проверить результаты процесса, расспрашивая вас о ситуации в будущем, где, как предполагается, у вас не будет доступа к ресурсному состоянию. Он также должен актуализировать прежний негативный якорь, а потом спросить вас, что вы почувствовали бы в будущем. Тестировать следует только новое ресурсное состояние.



Случай из жизни: Прыжки снова в радость!



Случай
из жизни

Дженни раньше любила прыгать через препятствия, но ряд несчастных случаев привел к тому, что при виде препятствия и у Дженни, и у ее кобылы начинались проблемы. Лошадь нервничала, когда они только подходили к препятствиям. Конечно, из-за этого Дженни становилась все более напряженной и нервной.

Было необходимо разорвать цикл измененных состояний. На нашем первом сеансе я попросила Дженни вспомнить те волшебные моменты, когда она действительно любила прыгать через препятствия.

Она начала рассказывать, и, задавая вопросы, я усилила ее воспоминания (и чувства). Затем мы поставили якорь на эти чувства, чтобы всякий раз, когда она нажимала большим пальцем на указательный, эти воспоминания и чувства возвращались. Я сказала бы даже, что это отразилось на ее осанке и выражении лица (оно светилось). **Актуализируя этот якорь во время занятий, Дженни могла вернуть хорошие воспоминания.** Лошадь, конечно же, почувствовала уверенность в себе, которую вновь обрела ее хозяйка. Это в свою очередь успокаивало лошадь. Теперь Дженни могла работать над рысью и галопом. По мере того

как мы приближались собственно к прыжкам, Дженни призналась, что ей представлялись картины несчастных случаев. Мы прерывали эти образы заранее установленным позитивным якорем, а на плохие воспоминания, я поставила негативный якорь. **Затем, актуализируя позитивный и негативный якоря в определенной последовательности, мы разрушили негативный якорь, чтобы прыжки у Дженни ассоциировались только с хорошими воспоминаниями.** Цель этой НЛП-техники – встряхнуть и перепутать сознание, разрушив старую картину. Все это заняло 5–10 минут.

Они закончили этот сеанс уже на ипподроме. Дженни с рыси и галопа преодолевала невысокие препятствия. На ее лице сияла широкая улыбка.

Познай свою лошадь

«Спросите животных...

И ОНИ ВАМ ОТВЕТАТ».*

Во время поездки верхом и в целом при общении с лошадью ценно знание сенсорного опыта лошади. Наряду с другими животными лошади имеют те же самые пять чувств, впрочем, как и мы – зрение, слух, тактильные ощущения, обоняние и вкус. Однако животные используют свои пять чувств иначе, в основном из-за своего образа жизни.



Восприятие мира лошадью обусловлено в первую очередь чувством опасности. В течение многих миллионов лет это откладывалось в ее генах. Смыслом существования лошади было выживание.

Далекие предки лошадей жили в лесистой местности. В процессе эволюции они покинули естественные лесные укрытия и вышли на травянистые равнины. Это означало серьезную опасность со стороны хищников. Органы чувств лошади развились, чтобы позволить им заранее чувствовать приближение хищников.

Также развилась их способность галопом убежать от нас по полям или защищать себя, кусаясь и брыкаясь.

Зрение

Глаза лошади очень отличаются от наших. В мире млекопитающих они самые крупные и, будучи разведенными в стороны, видят панораму почти 360 градусов. Их высокое расположение на голове означает, что лошадь может скрываться в весьма высокой растительности, при этом все еще сохраняя возможность видеть опасность. Однако, поскольку глаза лошади разведены в стороны, она не может оценивать относительное расстояние, как это делают хищники (приматы и представители семейства кошачьих) со своими фронтально расположенными глазами. Хищники нуждаются в трехмерном зрении (оси зрения обоих глаз хищника расходятся лишь на несколько градусов), чтобы они могли точно определить, где находится добыча в момент нападения.



Когда лошадь поднимает голову, она может отчетливо видеть отдаленные предметы, но более близкие предметы она видит не столь четко. Это объясняет, почему лошадь может внезапно останавливаться, чтобы рассмотреть что-то на периферии своего зрения, а также почему она поднимает высоко голову, когда чувствует движение на горизонте – она изменяет угол зрения, чтобы лучше разглядеть возможную угрозу. Так что, хотя ваша лошадь и обладает невероятной способностью ясно видеть на больших расстояниях, простой бумажный мешок, поднятый ветром совсем рядом, пред-

ставляется ей чем-то размытым, незнакомым и поэтому воспринимается как потенциальная угроза.

Лошадь видит в цвете, хотя, если сравнивать с людьми, она, скорее, видит как дальтоник. Оценивая взглядом окружающий мир, лошадь больше воспринимает движение, чем цвет. Например, она спокойно пройдет мимо сидящего в траве кролика или птицы. Но если есть чуждое движение, лошадь отреагирует. Ведь на равнинах лошадям постоянно угрожают хищники и змеи.

Теперь, вооруженные этими знаниями, мы не должны раздражаться на лошадь, шарахающуюся от безобидных предметов. Когда лошадь борется за жизнь, все, что она чувствует, забывается. Нам необходимо успокоить лошадь, чтобы она чувствовала с нами себя в безопасности.

Глаза лошади очень чувствительны к свету.

Им требуется совсем немного времени на приспособ-

ление при переходе из тени на яркий свет. Когда вы скачете верхом по пересеченной местности, возможны переходы освещенности от тени к яркому солнцу, так что делайте скидку и на это. Ночью лошади видят лучше, чем люди, хотя их зрение, вероятно, сфокусировано хуже, чем днем.

Слух и вокальная коммуникация



По сравнению с другими животными и людьми лошади имеют ограниченный вокальный репертуар. Звуки, издаваемые лошадью, используются, чтобы привлечь внимание стада к опасности, для связи с другими особями и утверждения доминантности. Звуками общаются между собой кобыла и жеребенок.

Случай из жизни: Назад к природе



Случай
из жизни

Андре Славков, антрополог и преподаватель классической верховой езды, изучил движения лошади и применил свои находки для совершенствования искусства верховой езды у своих учеников.

Люди начали двигаться на двух ногах два миллиона лет назад (совсем недавно, по меркам эволюционного развития). Наши руки освободились и стали фантастически рабочим инструментом. Постепенно наш разум разработал программы использования инструментов, сделанных вручную. Образовался цикл: стоящие на двух ногах особи стали использовать руки, поэтому развился инструмент. Однако, стоя на двух ногах, мы потеряли понимание особенностей перемещения на четырех ногах, а это является более богатым по своим возможностям. Андре полагает, что движение на четырех ногах иначе затрагивает сердце и активизирует другие ритмы тела.

Его теория утверждает, что секрет хорошей верховой езды заключается в пробуждении у наездника образного движения на четырех ногах, заложенных генетически. Ведь все мы детьми сначала ползаем на четвереньках.

Дети также наслаждаются свободой движения, прыгая и танцуя, но по мере взросления они все больше подражают нашей манере двигаться, гораздо более однообразной, чем у животных. Возможно, поэтому верховая езда так манит многих из нас. Андре полагает, что если мы будем подражать способу, которым перемещается лошадь – на руках и ногах, то сможем оживить нашу генетическую память перемещения на четырех ногах. На его семинарах жокеи изучают различные аллюры лошади, в результате чего глубже понимают свои роботизированные двигательные привычки. Когда человек начинает понимать лошадь, его посадка в седле становится более мягкой.

Андре объясняет, что верховая езда в своем высшем выражении – это массаж для лошади, что для нее прикосновение рук – это рай. Если лошадь не ласкают, для нее это пытка.

Во время хорошей длительной прогулки лошадь может ржанием подать сигнал другой лошади, которая находится настолько далеко, что мы не можем ни видеть, ни слышать ее.

Когда лошади находятся более близко, например в стаде, они используют развитую зрительно-слуховую систему коммуникации, основанную на прекрасном контроле мимики морды и положения ушей, а также на языке тела. Уши лошади могут поворачиваться, что дает возможность слушать во все стороны. Это является немаловажным фактором для выживания животных, не промысляющих охотой. Движение ушей играет существенную роль в языке тела.

Такой контраст с нашими собственными ушами, которые практически не двигаются и прижаты к голове, лошадь может воспринимать агрессивно. К тому же наши глаза расположены фронтально, как у типичного хищника. Так что неудивительно, что нам приходится поработать, чтобы добиться доверия лошади. Есть даже рекомендации стоять боком к лошади, когда это возможно (чтобы избежать прямого контакта взглядов), а также стараться, чтобы лошадь слышала от вас только спокойные слова.

Запах

По сравнению с лошадьми мы намного хуже чувствуем запахи и мало используем это чувство на сознательном уровне. Запахи и ароматы играют сложную роль в спаривании лошадей и их территориальном поведении.

Именно по запаху лошадь может найти дорогу, проходя большие расстояния. Постарайтесь, чтобы ваш запах успокоительно действовал на лошадь. Конюшня – это не то место, где испытывают новые духи!

Вкус

Лошадь – это очень избирательное в еде животное. Она использует сочетание запаха со вкусом, чтобы выбирать то, что схватят ее губы. Она способна отличить зараженное спорой сено от свежего, и ее предпочтение следует уважать. Лошадь также способна обнаруживать недоброкачественные продукты, поэтому она лучший судья администрации вашей конюшни!

Тактильные ощущения и кинестетика (ощущение тела)

Кожа лошади гораздо чувствительнее, чем наша. Чтобы убедиться, посмотрите, как лошадь смахивает мух. Ее вибрисы (волоски на морде) позволяют ей чувствовать пищу. К счастью, традиция сбивать их быстро ушла в Лету.

Лошади перемещаются на значительной скорости по неровной земле и преодолевают препятствия, что заложено в них генетически. Если вы добавите сюда способность оставаться в равновесии, особенно с наездником в седле, то эта способность представляет уже отдельную форму интеллекта. Однако обсуждение нервной и опорно-двигательной систем лошади, а также ее проприоцепции (системы органов чувств), так изящно настроенной на каждое мельчайшее сокращение мускулатуры, выходит за рамки этой книги.

Эмоции и чутье

Мне посчастливилось работать с Маргрит Коатс, целителем и ясновидцем. Она полагала, что лошади тоже обладают эмоциями. В своей книге *Healing For Horses* (Целительство лошадей) она описывает лекцию, которую давала в клубе верховой езды. Она попросила аудиторию назвать человеческие эмоции. Люди назвали любовь, страх, ненависть, гнев, печаль, негодование, ревность, беспокойство. Затем она спросила, какие эмоции применимы только к людям, и аудитория затихла. Если вы понимаете и любите свою лошадь, то должны знать, что она чувствует. Насколько вы принимаете это во внимание при управлении лошадью?

Маргрит утверждает, что «вопреки бытующему в обществе высокомерию эмоции свойственны не только людям». Лошади тоже обладают эмоциями, и, когда их подавляют, либо когда у лошадей появляются негативные эмоции из-за плохого управления, часто возникают проблемы, в которых обвиняют лошадь.

Временами может показаться, что лошадь просто читает мысли. За день перед выступлением она становится возбужденной и срывается в легкий галоп прежде, чем мы даем сигнал. Это признак того, что лошади способны реагировать на мельчайшие подсознательные изменения нашего поведения. Конечно же, лошадь – удивительное животное.



Почувствуй себя лошадью



Лошади – вот подлинная мера степени нашего развития. Они как бы служат нам зеркалом, отражая каждое движение нашего разума, каждую нашу эмоцию! Лошадям нет дела до нашего эго. Они отражают все как есть, давая нам возможность развить терпение Иова, храбрость укротителя льва, нежность матери, обнимающей новорожденного, чувство момента мастера кунг-фу... Лошадь, как никакое другое живое существо, заставляет нас внутренне расти.

Пат Парелли

Посмотрите на мир с другой стороны

Учитесь видеть мир ...

глазами своей лошади.

Понимание различий между нашими чувствами и чувствами лошади (см. стр. 92) помогает нам **развить наш уровень коммуникации**, расширив сферу его влияния. Научившись «**влезать в шкуру своей лошади**», вы сможете **понять ее реакции и отреагировать** более спокойно и адекватно.

Позиции восприятия

В НЛП попытки встать на место другого (даже лошади) называются позициями восприятия. Существуют три основные позиции, вторая является ключевой.

Первая позиция

На первой позиции вещи рассматриваются исключительно с вашей собственной точки зрения, ваших чувств и эмоций, ваших рассуждений, стоящих за выбором ваших действий — короче говоря, все с оглядкой на себя. (Лошадь видит все с первой позиции!) Именно с этой позиции устанавливаются цели и визуализируются желаемые результаты. Большинство людей обладает довольно неплохим навыком занимать первую позицию, тем не менее они развивают у себя и другие позиции, чтобы искоренить недостаток сочувствия к другим. Лошади могут восприниматься, скорее, как эгоцентричные существа, с которыми трудно работать (ведь они всегда занимают первую позицию!).

Вторая позиция

На второй позиции вы помещаете себя в тело и разум другого человека (или лошади), изучая для этого его поведение и язык тела. Поставить себя на место другого — лучший способ обрести большее понимание его точки зрения. Через эмпатию (сопереживание) мы становимся тем самым другим человеком или лошадью — чувствуем, что чувствуют они, видим, что видят они, слышим, что слышат они. Умение занимать вторую позицию — это классический навык хороших родителей, которые способны идентифицировать потребности маленького ребенка, основываясь на собственной интуиции и сопереживании. Однако если человек использует вторую позицию слишком часто, особенно если это отрицает его первую позицию, он может потерять собственное самоуважение, поскольку отдает приоритет другим.

Третья позиция

Существует и третья позиция — позиция стороннего наблюдателя. Вы как бы отстранены от эмоций и видите ситуацию полностью в рациональном свете. Представьте себе, что вы муха на стене или, что даже лучше, мудрый старинный комод. Это очень полезная «клиническая» позиция, которую можно занять, находясь в гневе или расстройстве, поскольку в этом случае ситуация в целом может быть рассмотрена беспристрастно. Также она ценна, когда вы определяете, какие знания вам необходимо обрести в течение определенного периода времени. При чрезмерном использовании третья позиция дает впечатление того, что вы беспристрастны и как бы отделены от окружающих, не способны коснуться потребностей других.

Используя все три позиции разумно и сбалансированно, вы сможете гораздо лучше понимать многие ситуации, а также определять, что будет хорошо для вас и других.

Применение позиций восприятия

Представьте следующую ситуацию: вы обучаетесь у инструктора и проходите особенно трудную тему. Со стороны вашего инструктора имело бы смысл занять вторую позицию, чтобы взглянуть на проблему вашими глазами. Возможно, вы берете на себя больше, чем можете, или все дело в способностях вашей лошади. Возможно, ваш инструктор полагает, что все ваши трудности из-за того, что вы не в состоянии честно признавать свои ошибки. Представив себя инструктором, вы могли бы обнаружить, что он действительно удручен этим, что ему трудно исправлять проблемы, которые тянутся с самого начала.

Теперь вы могли бы поместить себя на третью позицию и диагностировать, в чем проблема – в ваших ошибках (из-за того, что вы ожидали от себя слишком много) или в работе инструктора (который не может приспособить свои методы обучения под ваши ожидания), или (что наиболее вероятно) в вас обоих. Именно с точки зрения стороннего наблюдателя вы сможете понять, как улучшить ситуацию.

Как при общении с людьми занять вторую позицию

Вы наверняка обнаружите вокруг себя много других ситуаций, в которых могли бы помочь различные позиции восприятия. Рассмотрите отношения со своей лошадью, с коллегами по работе, друзьями, вспомните конфликты, которые были у вас. Попробуйте понять причины и найти средства решения проблемы.

Вторая позиция особенно полезна, когда вы собираетесь сдавать экзамен, демонстрировать выездку перед судьями, даже когда выбираете себе лошадь, конюшню или инструктора. Однако постарайтесь не попасть в ловушку «чтения мыслей» – см. Искажающий фильтр, стр. 56.

По мере развития своей способности занимать вторую позицию вы начинаете понимать не только свое тело, но и свой разум. Когда мы встаем на позицию другого человека, то поведение, которое казалось нам странным и недружелюбным, обретает смысл и выглядит нормальным. Оказывается, что человек ведет себя так, поскольку в данный момент это для него лучший выбор.

Как наши ожидания влияют на наши результаты



Ой...
чуть не забыла
сменить
аллюр!

Когда
я получу
торковё?

Как хотелось бы
скакать, как...

Интересно, какой
он породы?

Эта пара
выглядит такой
счастливой, у них
такие товарище-
ские отношения.

Им необходимо
быть во время
экзамена более
внимательными.

Подумайте о различных точках зрения, показанных на картинке. Умение увидеть вещи с позиции другого человека или лошади – это очень важный инструмент в развитии отношений.



Упражнение 30: Игры лошадей

Для начала внимательно понаблюдайте за привычками вашей лошади в различных ситуациях, особенно в тех, где вы испытываете трудности. Теперь переходите на вторую позицию восприятия. Представьте, что вы – лошадь (ваша лошадь), и попытайтесь расшифровать сигналы, которые получаете от наездника. Анализ этих сигналов (исключительно с точки зрения лошади) поможет понять, что именно вам надо изменить в своем поведении.

Теперь представьте себе, что чувствует лошадь в следующих ситуациях.

Что хочет наездник...

Привет, Олли, моя красавица, как ты? (Наездник дружелюбно похлопывает лошадь и стремительно убеждает.)

«Эй, Олли, а ты не слишком увлеклась? Нам сейчас выступать. Ты сможешь доесть свое сено, после того как я немного приведу тебя в порядок». (Наездник торопливо вычесывает лошадь.) «Стой же, ...давай собери свои ноги... и не смей кусаться».

«Двигайся, Олли, заходи в бокс, сейчас будет прогулка... стой... теперь давай ВХОДИ. Правее... ну, заходи же... (Обычная сцена погрузки лошади, когда ее подталкивают и тянут веревками, шлепают, чтобы она двигалась чуточку быстрее.)

...как лошадь воспринимает это...

(с некоторыми антропоморфическими комментариями для забавы!)

«Олли... Опять слова, а как же лакомый кусочек? Опять ничего». (Мысли лошади.)

«Опять одни слова». (Олли думает: «Моя хозяйка чем-то немного заведена, интересно чем? Почему она чистит меня так грубо? Я ведь не настолько грязная, и к тому же это больно. Совсем разучилась обращаться со щеткой. Ведь это ОЧЕНЬ болезненно. И что это означает: «собери свои ноги»? Хорошо, постараюсь сообразить. Кстати, когда будут кормить?»

«Опять одни слова». (Олли думает: «Я бы вошла, если бы смогла хорошо видеть. Здесь так темно, к тому же, когда я захожу, пол качается. Я чувствую себя тут не очень уверенно. Почему они так расстроены. Должно быть, что-то случилось, и мне лучше приготовиться убежать. (Хлопок дверью.) Ой, стало совсем темно».

Во время бесконечной поездки лошадь находится одна в темноте. Фургон раскачивает из стороны в сторону, машина неожиданно останавливается и трогается. Если бы вы были лошадью, то вошли бы в бокс в следующий раз?

Советы, как справиться с боязливой лошадью

1. Встаньте на позицию своей лошади. Можете ли вы вызвать и понять, чего она боится?

- Лошадь удивил бумажный мешок.
- Лошадь очень насторожена, потому что в ветреный день запахи и звуки могут распространяться на большие расстояния.
- Или лошади хочется просто позабавиться, потому что у нее очень хорошее настроение.
- Испытывая дискомфорт или боль, лошадь может искать повод, чтобы отвлечься, например, побегать. С точки зрения человека, лошадь реализует возможность побыть «непослушной» ради свободы.
- Лошадь чувствует вашу напряженность и быстро реагирует на нее.

2. Вспомните, как вы реагируете – каждый из этих элементов требует от вас различной реакции.

- Если лошадь испугалась от неожиданности, то этот факт следует просто признать и передать лошади чувство, что все в порядке.
- В ветреный день постарайтесь быть спокойнее или отмените занятие верховой ездой, оставив лошадь в закрытом помещении, в зависимости от своей способности расслабиться.

- Когда лошадь начинает хулиганить ради забавы, найдите способ мягко, но твердо дать ей знать, что это неприемлемо. Может быть, ей надо сказать «Нет». Сразу после этого простите лошадь и все забудьте, чтобы сохранить связь ваших слов исключительно с ее поведением в конкретный момент.
- Если существует возможность возникновения дискомфорта или боли у лошади, сделайте все, чтобы помочь ей. Неужели вы будете ездить верхом на травмированной лошади? Недавно я слышала о молодой лошади, которая пугалась и пыталась сбросить наездника. Оказалось, что спина лошади была ужасно растерта из-за плохо подогнанного седла. Это не про вас?
- Если проблему создает ваша напряженность, вам помогут упражнения из этой книги, особенно см. Постановка якоря, стр. 86.

3. Думайте на перспективу – если ваша лошадь очень тонко чувствует напряженность вокруг себя, она будет реагировать быстрее, но при этом будет боязливее, чем флегматичная лошадь. Если вы сами возбуждены, то только усилите напряженность чувствительной лошади. Обратитесь к профессиональной помощи, чтобы прояснить причину своего беспокойства и напряженности лошади.

Случай из жизни: Проблема, решенная с точки зрения второй позиции



Случай
из жизни

На конном дворе возник конфликт между Софи, хозяйкой Пайпера, и Анжелой, управляющей конюшни. Софи полагала, что Пайпер содержится ненадлежащим образом, но Анжела была непреклонна, она настаивала на своем.

Пайпер принадлежал Софи, которая не хотела, чтобы его содержали вместе с другими лошадьми. Она держала его на поле у ограды.

Когда мы встретились, Софи думала о переходе в другую конюшню. В случайной беседе я узнала о ее проблеме. Было очевидно, что она очень расстраивала. Мы воспользовались второй позицией восприятия, чтобы понять ситуацию с точки зрения Анжелы. Таким образом Софи оценила опыт и ответственность Анжелы, которая волновалась, по-

скольку могла потерять клиента. Но она чувствовала, что подобное содержание могло травмировать Пайпера.

Затем Софи встала на место Пайпера и поняла, что эта ситуация неприятна также и для лошади. Софи решила содержать его вместе с другим меринком и попросила Анжелу урегулировать ситуацию.

В компании с другой лошадью Пайперу было лучше. В результате этого компромисса выиграл каждый.



Упражнение 31: Позиция восприятия и логические уровни

Полезно проделать эти шаги вместе с другом или «штурманом», который будет держать вас на «трассе», внимательно отслеживая, чтобы вы полностью ассоциировали себя с каждой ролью.

- 1 Представьте себе ситуацию, когда вы нуждаетесь в понимании других людей или своей лошади. Отметьте три позиции (первая, вторая и третья позиция восприятия), символически положив на полу листы бумаги.
- 2 Шагните в первую позицию, полностью погружаясь в ситуацию. Отмечайте, что вы видите, слышите и чувствуете, а также – какова ваша осанка, как вы себя ведете, какие навыки у вас работают, а какие нет, каковы ваши основные убеждения – словом, какова ваша самоидентификация и миссия в этой ситуации (см. Логические уровни, стр. 46).
- 3 Выйдите из первой позиции и встряхнитесь.
- 4 Шагните в третью позицию и объективно посмотрите на ситуацию, как будто вы всемирный эксперт в этой области или действительно превосходный дипломат. Удостоверьтесь, что вы говорите сообразно этой роли, используя имена участников, а не «я», «ты», «его». Что вы можете сказать о том, как ведет себя человек с вашим именем? Что его мотивирует? Что вы увидите, рассматривая другого человека или лошадь с этой позиции восприятия (как мудрый старинный комод)?
- 5 Шагните во вторую позицию, давая себе время, чтобы подумать о положении тела, жестах, скорости речи, используемых разговорных выражениях, навыках и способностях другого человека. Попробуйте представить, какими взглядами обусловлены его поведение и навыки. Ведите разговор о ситуации с этой точки зрения.
- 6 Перемещайтесь между позициями восприятия, всякий раз после первой позиции переходя в третью, а затем во вторую. Вы получите достаточный опыт, чтобы выработать некоторое новое понимание и альтернативное поведение, когда вернетесь в первую позицию.

С помощью этого упражнения можно научить лучше понимать других людей, гибче реагировать на их поведение. Помните, что изменить человека практически невозможно, проще приспособиться самому. См. также Логические уровни (стр. 46), Ассоциированное/диссоциированное состояние (стр. 69), Позитивное намерение (стр. 60) и Моделирование (стр. 104).

Установление доверительных отношений и навыки слушателя

Установление раппорта и способность к эффективному общению с другими людьми с целью построения понимания и доверия – это жизненно важная часть формирующихся отношений. Это могут быть отношения между преподавателем и учеником, экзаменатором и учащимся, членом отборочной комиссии и наездником или просто между друзьями. Хорошие доверительные отношения отчасти обусловлены способностью вставать на точку зрения другого человека, даже если он не может посмотреть на ситуацию вашими глазами.

Упражнение 32: Круг друзей



Упраж-
нение

Это упражнение пробуждает к жизни мощь различных позиций восприятия (стр. 96), каждая из которых вовлекается в свою метапрограммы (стр. 32) и используется для пространственной постановки якоря. Фактически здесь объединено несколько техник НЛП!

1 Выберите место, где вы можете разметить четыре круга (три круга вокруг четвертого). Вы можете подписать их, чтобы не забыть, где чей круг.

2 Вспомните ситуацию, когда вы чувствовали, что теряли мотивацию или, возможно, фокусировку на чем-либо. Встаньте в центральный круг, который будет представлять эту ситуацию. Восстановите ситуацию в памяти, постарайтесь увидеть, что вы видели, услышать, что слышали, и почувствовать, что чувствовали тогда.

3 Затем выберите хорошо известного вам человека, кем вы восхищаетесь. Шагните в его круг и представьте, что вы – это он: встаньте, как он, скопируйте его жесты и речь. Посмотрите туда, где вы раньше стояли, и с этой второй позиции дайте совет со стороны.

4 Возвращайтесь в первоначальный круг и получите совет, отмечая при этом различия в своем восприятии этого совета по сравнению с тем, когда вы его давали.

5 Протестируйте шаг 3 уже с тем, чьим превосходством в чем-либо, глубиной знаний или умениями вы восхищаетесь. Не забывайте возвращаться в первоначальный круг, чтобы получить совет.

6 Наконец, вспомните кого-то, кто стоит в стороне от этой ситуации – стороннего наблюдателя, наделенного большой мудростью. Это может быть кто-то из истории или даже мифологии. Шагните в их круг и дайте себе совет, затем отступите в первоначальный круг, чтобы получить его.

7 Находясь в первоначальном круге, отведите себе пару минут, чтобы бросить взгляд на каждого «друга» и поблагодарить их за совет. Затем посмотрите в будущее и обдумайте, что узнали от них и как измените свое поведение. У вас также изменится осанка и поза.





Случай из жизни: Энн может сделать это!

Энн обнаружила, что она, хотя и получала удовольствие от поездок на своей лошади, всякий раз, когда возникала проблема в ее обучении, отступала и переносила решение проблемы на другой день. Она хотела бы иметь больше упорства и уверенности в себе, чтобы разрешать сложные ситуации и наслаждаться чувством того, что лошадь «растет».

Здесь мог бы помочь комбинированный якорь (стр. 88) на упорство и уверенность в себе, однако мы воспользовались упражнением «круг друзей», чтобы дать Энн еще более сильный ресурс. В начальной позиции Энн возвратилась к своим воспоминаниям о том, что она чувствовала на неудачных занятиях в клубе. Она была настроена негативно, говорила себе что-то вроде: «Я не хочу никого беспокоить, у меня ничего не получается сегодня, у меня совсем нет сил, чтобы ехать верхом». Ее осанка свидетельствовала о том, что ей все надоело: голова опущена, плечи округлены, она избегала смотреть в глаза.

Первым ее советчиком был брат. Энн отступала в круг, который «принадлежал» ее брату, и смотрела на «беспомощную Энн». Совет брата был таков: **«Давай, делай. Ты сильная. Ты можешь сделать это»**. Когда Энн входила в свой круг, чтобы снова стать самой собой и получить этот совет, она в своем воображении видела их обоих, взбирающихся на холм на велосипеде.

Следующим советчиком был Билл, наездник и тренер, которым она восхищалась. **Когда она вступила на место Билла и представила себя им, его совет звучал так: «Давай попробуй, это довольно забавно. Ты будешь чувствовать себя лучше, когда наберешься опыта»**. Энн подумала об этих словах, а затем, отступив на место беспомощной Энн, получила этот совет. Она услышала песню со словами «You've got to search for the hero inside

yourself and saw herself cantering in balance» (Вы должны искать внутри себя героя и двигаться уверенно вперед). Она поблагодарила Билла.

Третьим советчиком Энн стала историческая личность – Ганди. Когда она вступила в его круг, то почувствовала себя очень решительной, но без агрессии. Этот исторический персонаж был весьма уверенной в себе личностью. Когда-то он дал сам себе мудрый совет: **«Наши внутренние ресурсы неисчерпаемы – все наши возможности внутри нас»**. Вернувшись в свой круг и получив этот мощный совет, Энн почувствовала себя очень уверенной и поблагодарила Ганди.

В конце упражнения Энн выглядела совсем иначе. Теперь она стояла, гордо распрямив спину, уверенно глядя вокруг и улыбаясь. Мы достигли желаемого чувства. Когда мы представили себе будущие занятия в конном клубе, она уже наслаждалась своими предполагаемыми успехами, выглядела намного более «профессионально» и была полна решимости закончить курс занятий на хорошей ноте в счастливой гармонии со своей лошадью.

Несколько месяцев спустя она рассказывала, что была поражена тем, насколько увеличилось ее доверие своим инстинктам. Теперь она могла спокойно, без нервов сидеть в седле. Она добавила, что все еще вспоминает слова своих советчиков. Когда она садилась в седло, эта песенка возвращалась к ней!

Опыт профессионалов 12



Я всегда считал, что преподавание — интересный процесс. Я также много узнал, наблюдая за наездниками, чье мастерство буквально восхищало меня, и пытался анализировать, почему им сопутствует успех, и копировать их. Вначале я копировал Поупа, восхищаясь его умением управляться с делами на ферме, при этом сидя в седле, совсем как ковбой. Я научился сидеть на взбрыкивающей лошади, наверное, даже лучше, чем он.

Из «Пока все хорошо» Марка Тодда

Как они делают это?

«Нервная система всех людей устроена одинаково. Что является возможным для одного, возможно для любого».*

Когда наездников высокого класса спрашивают, как они делают что-то, ответом часто бывает: «Я не знаю» или «Просто делаю, и все». При повторении чего-то в течение длительного времени **навыки становятся подсознательными (т. е. выполняются, минуя сознание)**. Наездники уже не знают, как они делают это. Поэтому блестящий наездник часто оказывается неспособным научить ездить верхом других так, как ездит сам.

Суть циклического процесса обучения (см. стр. 26–27) заключается в том, что, когда навык наработан, он становится бессознательным. Чем дольше человек занимается чем-либо, тем глубже навык уходит в подсознание. Вспомните свои первые уроки по вождению, когда вы пытались скоординировать работу педалей сцепления, газа и тормоза и при этом смотреть, куда едете. Теперь же вы можете делать то же самое, одновременно разглядывая карту, разворачивая конфету, настраивая радио и даже болтая по телефону.

Один из основных принципов НЛП заключается в следующем: если кто-то может делать что-то, то это можете и вы. Конечно, это не значит, что вы можете стать точным подобием кого-то (НЛП не помогает вырастить более длинные ноги и менять пол). Речь идет о том, чтобы начать распознавать и брать на вооружение убеждения других людей. Любая способность состоит из ряда навыков, сплетающихся вместе и включающих в себя отношения и убеждения, которые являются неосознанными аспектами достигаемых результатов, а также видимого поведения. В основе НЛП лежит изучение неосознанных стратегий и убеждений людей, добившихся в жизни многого. Этот процесс называется моделированием.

Что такое моделирование?

Суть процесса моделирования в детальном расспросе человека, обладающего определенными навыками, с целью выявления его субмодальностей, языковых пат-

тернов и убеждений (для примера см. на стр. 72–73 языковые паттерны Марка Тодда). Также наблюдая за человеком в процессе привычной работы, улавливая тонкие поведенческие сигналы и расспрашивая его об этом, вы можете выявить детальную структуру навыка. Процесс расшифровки навыка дает его обладателю возможность лучше понять свое неосознанное поведение, так что процесс моделирования приносит опыт и тем, кого моделируют. Выслушав мнения 3–4 экспертов в одной области, можно составить некоторые ключевые паттерны поведения, которые используются для построения заключительной модели, описывающей людей, обладающих данной способностью.

Из слов Марка Тодда (см. стр. 103) следует, что моделирование это нечто, чем мы занимаемся в той или иной мере постоянно. В этом одна из причин того влияния, которое оказывает хороший инструктор. Просто в процессе обучения вы принимаете его убеждения и отношения.

Мысленно разделите прекрасных наездников и лошадей, на которых они выступают. В конце концов, люди могут получить подобные результаты и на других лошадях. Вы осознаете, что их навыки основываются, скорее, на решимости, уверенности в себе и позитивном отношении, чем на равновесии, мягкости и технических сторонах дела. Когда надо, все эти люди умеют «входить» в ресурсное состояние (см. стр. 86). Фактически прекрасная физическая форма и навыки – это отражение их взглядов.

* Положение НЛП

Моделирование – это очень мощный процесс. Он помогает вам точно узнать, как люди добиваются успеха, дает возможность изучить последовательность действий/состояний, которую он использует. Подумайте о том, насколько улучшился бы ваш навык верховой езды, если бы вы приобрели те же самые убеждения, отношения и уверенность в себе, как и ваш кумир.

Как использовать эти модели

На следующих страницах приведены модели успеха «тех, кто может».

- **Большинство моделей составляются на основе интервью с тремя–пятью людьми.** Модель также может быть подкреплена дневниковыми записями и наблюдениями за успехами человека.
- **Модели отбираются из того, что я называю демонстрацией способностей.** Это также означает, что они проходят и через мою систему фильтрации. Я отбирала людей, которые не только показывают внушительные результаты, но также с любовью и состраданием относятся к лошадям.
- **Модель строится на основе общих черт каждого аспекта навыка.** Это означает, что индивидуальные отличительные особенности не учитываются. Если один блестящий конкурент всегда садится на лошадь с правой стороны, выезжая на поле, а другие – нет, то это не может быть надежным фактом. Такой подход максимально увеличивает полезность модели.
- **Модели подводят итог различным аспектам личности, каждый из которых привязан к своему личностному уровню (см. стр. 46) – учет внешнего окружения, зримого поведения, навыков и способностей, убеждений и самоидентификации.** Например, преподаватели делают сильный акцент на аспектах безопасности наездника, таких как возможная возбудимость и перемена настроения лошади и самого наездника. Все инструкторы предпочитают очень спокойный, сбалансированный и расслабленный стиль посадки в седле. Выполнив программу выездки лошадей, наездники всякий раз прокручивают «фильм» о том, как они выглядят в глазах судей. Соревнующиеся участники убеждены, что в полной мере демонстрируют свои достижения. Чтобы понять, как человек добился успеха, нужно разбирать все аспекты модели, поскольку все они взаимосвязаны.

- **Читая описание моделей, обращайте внимание не только на то, что вы уже можете делать, но и на то, чего еще не можете.** Примерьте на себя различные элементы их образцов поведения: представьте себе, что вы похожи на них с их убеждениями, эмоциями и поведением. Отмечайте, как и где вы действуете иначе (не так, как они). Может быть у вас различные убеждения, иное эмоциональное состояние, или вы не развили какие-то навыки и способности. Чем лучше вы сможете приспособиться к модели, построенной на примерах преуспевающих людей, тем ближе ваши результаты будут к их результатам. Выявляйте любые расхождения с моделью – как только вы воспользуетесь моделью, чтобы диагностировать, на что вы должны сделать акцент в развитии, у вас появится план действий. Допустим, выражаясь в терминах субмодальностей, вы оперируете маленькими, унылыми и неподвижными картинками, а не огромной, яркой движущейся картиной. Что случилось бы, если бы вы добавили в своем воображении голос инструктора, когда визуализируете сдачу экзамена по верховой езде? Поставьте якорь (стр. 87) на дополнительные ресурсные состояния, которыми воспользуетесь, когда будете в седле.
- **Когда изучите модели, проверьте еще раз, есть ли у вас какие-либо ограничивающие убеждения (стр. 43), которые только сейчас всплыли на поверхность и мешают вам.** Возможно, некоторые убеждения эксперта вы разделяете, но есть и такие убеждения, которые вы еще не в состоянии примерить на себя. Например, вы знаете, что делать, чтобы обучить лошадь, но, возможно, не убеждены, что надо корректировать даже небольшие отклонения в процессе обучения лошади. А ведь всего одна ошибка может повести спираль успеха вниз.

Как готовят лошадей

для работы «под седлом»

Ниже приведены модели обучения, собранные из опыта различных тренеров – специалистов в обучении лошади «под седлом». Эти модели были отобраны для подготовки уверенных в себе надежных лошадей, пригодных для широкого круга наездников. Сравните поведение, отношения и убеждения этих мастеров со своими мыслями и чувствами во время занятия.

Эти наездники определили обучение лошади «под седлом», как **совместимую легкую и непринужденную работу**. Они позволяют лошади **развивать новые навыки** постепенно и с комфортом. Для них важно, чтобы лошадь наслаждалась расслабленным состоянием, имея возможность самовыражения. С таким тренером лошадь отзывчива и готова к работе, потому что доверяет ему. Как следствие, и лошадь, и наездник прекрасно проводят время, **вместе обучаясь и строя отношения**.

Что они делают – осознанная и неосознанная стратегия

- 1** Приведите лошадь в расслабленное состояние. Тренер сам раскован. Это подразумевает главным образом вождение лошади на длинном поводке или движение рысью, если лошадь немного капризна.
- 2** Повторите учебные упражнения. Находясь в седле, тренер начинает повторять с лошадью предыдущие упражнения и переходы аллюров. Он подкрепляет хорошее поведение лошади поощрениями – ласками и словами, а также перерывами в работе.
- 3** Прокрутите в сознании «фильм» о том, какого поведения вы ждете от лошади. С помощью определенной зрительной картины программируем (визуализируем) будущие достижения. Этот шаг направлен в будущее – на год вперед или немного раньше. На ней тренер представляет себя со стороны во время тренировок или выступлений. В этом «фильме» появляются короткие отрывки того, что он уже достиг или хочет достичь. Например, сбалансированные и мягкие переходы аллюров.
- 4** Мысленно посмотрите, как выглядит лошадь. Тренер представляет себе отрывок из фильма о том, как идет лошадь. Акцент делается на ее движении в целом, чего не было в предыдущем пункте. Тренер отмечает, в чем самое большое различие этих двух отрывков, если их совместить.
- 5** Непрерывно сопоставляйте желаемую и реальную картинку. Тренер сопоставляет отрывки фильмов и по мере необходимости делает поправки. Он все укладывает на свои места, чтобы лошади в будущем сопутствовал успех. По необходимости тренер помогает лошади за счет собственного баланса и более мягкого контакта. Он повторяет определенные движения и упражнения, каждый раз внося что-то новое, чтобы лошадь не привыкала к старым образцам.
- 6** Присматривайтесь к реакциям лошади. Тренер присматривается к реакциям лошади и оценивает, приближается ли он к намеченной цели. Если наблюдается прогресс, он поощряет лошадь добрым словом, более мягкой работой поводьями, поглаживаниями или отдыхом.



Убеждения

- Тренеры высокого уровня подбирают себе для обучения лошадей с определенным характером. Ведь для плодотворного сотрудничества необходимо, чтобы тренеру нравился характер лошади. В таком случае человек чувствует привязанность к лошади, хочет максимально развить ее качества и наработать недостающие.
- Они полагают, лошадь будет служить человеку верой и правдой, если он относится к ней мягко и доброжелательно, не нарушая им же самим установленных правил.
- Они полагают, что обучение лошади это, по сути, привилегированное товарищество, дающее и человеку, и лошади чувство гармонии и удовлетворения, а иногда даже счастье или эйфорию! Они убеждены, что лучше иметь лошадь в качестве партнера, чем в качестве слуги.
- В душе они даже робеют перед лошадьми, иногда исполняя их желания.
- Тренеры убеждены, что ведут с лошадиной мягкой обучающую игру. Обычно каждый раз игра начинается по-разному. Когда-то лошадь может быть боязливой, когда-то внимательной, а когда-то и напряженной. Но это не имеет значения. В определенные дни тренер предусмотрительно начинает занятия с уже пройденного. И опять же не имеет значения, какова конечная цель. Цель занятия состоит в том, чтобы вернуться к предыдущему уроку, а затем (в идеале) добавить лошади новый навык.
- Тренеры знают, как важно сделать перерыв, когда лошади, либо они сами начинают совершать ошибки. На долгосрочной перспективе такие перерывы не сказываются отрицательно.
- Они осознают свои способности как наездника/тренера. Они не стали бы утверждать, что способны реально обучить лошадь, если бы не могли сделать этого. По своему опыту они знают, что могут иметь дело с любой лошадию.

Преимущества диссоциативного (отстраненного) взгляда

Подход, использующийся в пунктах 3 и 4 описанной выше модели обучения, является диссоциативным, поскольку сторонний наблюдатель видит очертание лошади и наездника в целом. Он может отслеживать свое собственное положение в седле и поведение с точки зрения объективного инструктора. Это также позволяет наезднику оставаться уравновешенным и спокойным, даже если лошадь демонстрирует весьма беспокойное поведение.

Как тренеры справляются с проблемами

- Если лошадь терпит неудачу на каком-либо упражнении или движении, тренер начинает другое упражнение или дает лошади отдых, прежде чем возвратиться к неудавшемуся упражнению. Иногда они решают прервать занятие и попробовать в другой день.
- Помимо «прокручивания» фильма (см. стр. 106, шаг 4), они добавляют команду голосом, мысленно подкрепляя свое поведение.
- Они знают, куда направлено внимание лошади и каково ее настроение. Если лошадь внутренне напряжена, они отвлекаются от ее поведения и фокусируются на собственном расслаблении. Когда лошадь отвлекается на внешние обстоятельства, например, ради забавы играет с бумажным мешком, тренер воспользуется более сильными физическими средствами и, может быть, сделает выговор, чтобы вернуть ее внимание к упражнению.

Что чувствуют тренеры

Опытные наездники уверены в себе и открыты для лошади, они учатся вместе с ней. Такие наездники действительно наслаждаются верховой ездой. Они живут настоящим моментом, полны спокойствия и ощущения того, что находятся в контакте с лошадью, с ее духовным миром. Наездник весь собран и сосредоточен на своем внутреннем состоянии, хотя он также отслеживает и то, что происходит вокруг.

Отличительные особенности поведения

- Сбалансированное положение в седле – ноги и руки спокойные и мягкие, насколько это возможно.
- Добрый, тихий голос.
- Наездник остается спокойным и уверенным в седле независимо от того, что делает лошадь.
- Наездник быстро преодолевает любую задержку в обучении лошади либо прощает ей неповиновение.

Их знания и способности

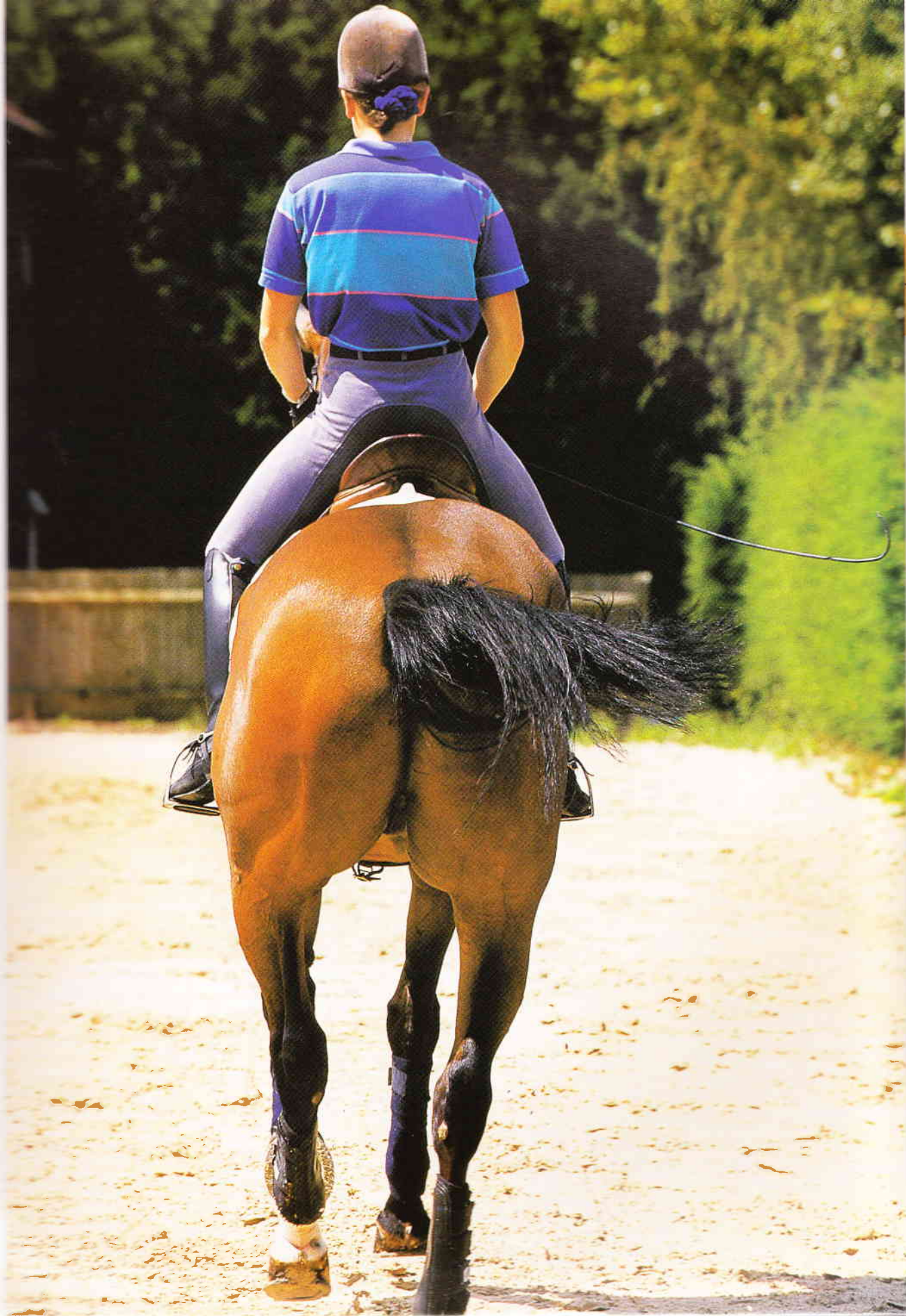
- Они понимают психологию лошади – знают, что она является стадным животным и будет следовать за лидером.
- Они абсолютно адекватно и реалистично оценивают, что может лошадь – точно знают, к чему должна привыкнуть лошадь и как обуздать ее темперамент, чтобы она выполнила то, что требуется.
- Они понимают, как перемещается лошадь, что для нее является легким, а что трудным.

Дрессировка или обучение?

В своей книге «Родство со всей жизнью» Дж. Аллен Бун четко показал различие между дрессировкой и обучением животного.

«Существенным является то, приходится ли акцент на умственную или физическую подготовку. Традиционно тренеры отталкиваются от негативных предпосылок, полагая, что имеют дело с низшей формой жизни, интеллектуальные способности которой ограничены. Они бывают довольными, когда животное хорошо выглядит и безукоризненно подчиняется приказам. При таком подходе к подготовке лошади и игнорировании ее естественных сигналов она превращается в раба на четырех ногах, покорно повинуюсь капризам и прихотям человеческого эго.

Подлинный педагог придерживается иных взглядов. Он делает акцент на умственной, а не физической подготовке животного. Он знает, что внешнее проявление, действия и успехи – это лишь направленное наружу выражение умонастроений животного. Он стремится помочь животному использовать свою ментальную мощь, чтобы достичь соответствующих результатов в плане внешности, характере и действиях».



Как те, кто могут...

проводят выездку лошадей

Одна преуспевающая молодая наездница международного класса имела **великолепную неосознанную стратегию того, как точно и плавно проходить экзамен по выездке лошадей**. Эту стратегию она сама смоделировала у других наездников и инструкторов. Ее модель объясняет, насколько ценной может быть вторая позиция (стр. 96) и понимание субмодальностей (стр. 68–69). (Об отношениях и убеждениях конкурентоспособных наездников см. стр. 112.)

Что она делает – осознанные и неосознанные стратегии

1 Она представляет себе, как выглядит верхом на лошади.

Она видит себя сбоку или спереди, как будто выступает перед судьями – видит именно с точки зрения судей. Ее воображаемая зрительная картина – панорамная, полноразмерная, цветная и движется с реальной скоростью.

2 Ее «фильм» охватывает пять или шесть шагов к успеху.

При этом она представляет, как будет выглядеть ее лошадь. Спортсменка создает фильм, опираясь на чувства, которые получает от лошади. Она знает, какие шаги предпримет дальше.

3 Она принимает меры, корректируя поведение лошади.

В левой верхней части ее воображаемой картины есть экран для увеличенного изображения. На нем она видит изображение своих рук, ног и осанки, что помогает ей вносить в зрительную картину поправки. Наездница чувствует перемены в лошади либо знает, что будет дальше, и в соответствии с этим зрительная картина подсказывает ей, как реагировать. Если на главной картине лошадь немного нечеткая или наездница видит лишь ту часть, где располагаются, например, руки, то увеличенная картинка покажет и ноги, и поводья, а также все, что необходимо подкорректировать. Поскольку фильм ориентирован на будущее, у наездницы есть время, чтобы провести необходимую корректировку и увидеть, как она скажется на последующих движениях. В результате эта наездница всегда успевает подстроить себя, прежде чем ухудшится баланс или изменятся очертания ее фигуры на лошади.

Но самое интересное, что все это выяснилось только тогда, когда мы выявили ее неосознанную стратегию путем тщательных расспросов, только в результате которых сама наездница узнала, как же она это делала. Поняв стратегию своего успеха, спортсменка без труда научилась вызывать в своем воображении голос тренера, высказывающего конструктивные предложения. Идентифицировав ее стратегию и внося в нее улучшения, мы снова имеем дело с неосознанными навыками, лежащими в основе высокого профессионализма.

Понаблюдайте некоторое время выездку лошадей или выступления конкуристов, и вы увидите много деталей. Вы сможете увидеть, как лошадь теряет равновесие на повороте, и последствия этого – ее голова закидывается или лошадь делает выбег на следующем препятствии. После внимательного наблюдения за другими участниками эта наездница уже могла заблаговременно принять меры. Отметьте сходство этой стратегии с моделью, представленной на стр. 114 (конкур). Затем подумайте, как эта информация могла бы помочь вам.

Вспомните свой экзамен!

Ричард Дэвисон (см. ниже), наездник международного класса Британской ассоциации, объясняет свой метод подготовки к предстоящим соревнованиям по выездке лошадей и преодолению страха.

«При подготовке к новым соревнованиям я пробую «на бумаге» представить себе отдельные блоки движений. Это мог бы быть удлинённый галоп, «вмонтированный» между двумя полупроходами, или небольшие вариации легкого галоп с пируэтом во время их выполнения.

На заключительном этапе своей подготовки я убеждаюсь, что на самом деле знаю, что хочу сделать, представляю себе ситуацию в своем воображении в виде отдельных блоков.

«Ведь бывает так, что во время выступлений не можешь сделать даже следующее движение, не говоря уж о всей программе. Такое случается даже с лучшими из наездников, поэтому именно тогда необходимо обращать на это внимание. Я преодолеваю эту проблему, выбирая любое место программы и вспоминая, что должно быть дальше».



Как те, кто могут...

получают удовольствие от конкуренции

Эта модель развивалась на основе интервью с людьми, которым конкурентная борьба приносит удовольствие. В основном это начинающие. Большинство из них добились лишь первых успехов и выступают пока только на открытых соревнованиях. Именно этот факт делает ссылку на них особенно вдохновляющим, так что рассмотрим их достижения. Здесь встанут некоторые общие темы, особенно убеждения окружающих их людей. Эта модель будет **особенно полезной для тех, кто испытывает стресс при одной лишь мысли об участии в выступлениях!** Возможно, негативные убеждения о конкуренции были сформированы у них еще в юности. Необходимость вставать перед классом и отвечать часто повергает людей в подобное состояние.

Способности и убеждения

- Среди людей, только делающих первые успехи, бывает устойчивое желание преуспевать, чтобы поднять свой уровень самооценки. Такие люди никогда не позволят себе откинуться на спинку кресла и пустить все на самотек. Именно стремление к самопознанию заставляет их стремиться к первенству. Другое убеждение, заставляющее их действовать, это осознание необходимости профилактических действий: «Ради успеха необходимо работать».
- На более высоком логическом уровне существует своего рода духовная вера, что пример, который они подают другим людям, вдохновит их сделать в своей жизни больше.
- Наездники, только начавшие выступать в открытых турнирах, активно стремятся выделиться среди окружающих – они не хотят быть как все. В конце концов, должны же они быть замечены. Они находят признание через конкуренцию, чтобы в конце пути стать «известными». Известность дает им веру в себя.
- Такие люди всегда хотят, чтобы на них смотрели и аплодировали: «Посмотрите на меня!» У них огромная гордость за свои личные достижения и за лошадей. Также для них очень важно, чтобы лошади под ними были расслаблены и получали удовольствие.
- У профессиональных наездников, с которыми я беседовала, развился талант шоумена – стремление веселить публику и быть в центре внимания. Например, наездница Дженни Лористон-Кларк, с детства принимавшая участие в шоу с участием пони, теперь сама организует международные соревнования по выездке. Конкуристы, с которых я моделировала, также испытывали особое наслаждение от такого зрелища, как международные конные шоу.

Что они чувствуют

Встречаясь с любым из этих людей, вы будете поражены тем, сколько удовольствия они получают от поездки верхом перед зрителями. Их лица начинают светиться от радости, они оживляются при мысли об этом. Описывая события, они буквально переполняются счастьем и жадной деятельностью. Это очень вдохновляет и возвышает их в других областях жизни.

Как получить удовольствие от конкурентной борьбы

Вы посмотрели программу выступлений, отметили дату в дневнике и отослали чек. Что вы теперь чувствуете? Возволнованы, возбуждены или расслаблены и уверены, что в этот день получите немало удовольствия? С учетом того, что большинство людей ездят верхом ради удовольствия, непонятно, почему они так боятся конкуренции.



- Спросите себя, почему вы делаете это, принимаете такие решения и чего вы ждете от участия в шоу: возможности пообщаться с друзьями, обрести новый опыт, получить удовольствие или выиграть приз. Прояснив собственные цели, вы сможете сосредоточиться на том, что должны сделать, чтобы достигнуть их (см. От мечты к результату, стр. 14).
- Расскажите своим друзьям и инструктору о том, чего вы ожидаете и что собираетесь делать. Затем посмотрите подобное шоу как зритель. Ваша задача – подметить как можно больше, суметь шаг за шагом вообразить себе, что вы будете делать это сами. Затем визуализируйте весь процесс: от подготовки сбора вещей, дороги, до ориентации на месте и определения, когда необходимо быть готовым к выступлению. Постарайтесь «увидеть», как вы спокойно и уверенно сидите в седле, улыбаясь и наслаждаясь лошадью. Вообразите себе, что вы будете говорить в различные моменты и как вы будете себя чувствовать. Попробуйте провести визуализацию с теми же счастливыми сценами, изменив погоду (солнце, ветер или дождь, см. упражнение 25, стр. 84).
- Постарайтесь встать на позицию судей или устроителей конкурса – ведь они хотят, чтобы результаты конкурса были на высоте, и помогают участникам шоу, хотя бы для того, чтобы в будущем это шоу снова состоялось. Может быть, было бы полезно вспомнить о том времени, когда вы сами что-либо организовывали и оказывались в подобной ситуации – возможно, на работе или в кругу семьи. Продумывая нынешнюю ситуацию с этой точки зрения, вы сможете более объективно взглянуть на собственные представления, а также понять, что еще можно сделать, чтобы улучшить свои шансы на победу. Представив себя организатором, вы оцените ту доброжелательность, с которой устроители вас благодарили в конце дня! (см. позиции восприятия, стр. 96).
- Наконец, не забывайте, что человек, против которого вы сейчас выступаете, доказывая, что вы лучший, это вы сами. Это ваш день. Вы выбрали для себя выступление, а теперь выбираете новую цель – получить как можно больше опыта от своего участия.

Как те, кто могут...

полюбили прыжки через препятствия

Прыжки на лошади, кажется, относятся к таким упражнениям, которые либо любят всей душой и выполняют, либо боятся как чумы и избегают. Если в сознании наездника есть предубеждение относительно прыжков, оно, многократно усилившись, отразится на его поведении, а затем и на поведении лошади.

Если заговорить с наездниками, уверенно выполняющими прыжки, то они в разговоре не преминут упомянуть о том, как важно увидеть или почувствовать широкий шаг лошади непосредственно перед препятствием. «Если вы почувствовали, то удача у вас в кармане, если нет – ждите неудачи!» Эта фраза часто оказывается для новичков ловушкой. Они сосредотачиваются на попытке увидеть «широкий шаг» — и... что же дальше, что же, спрашивается, все это означает? Эта фраза описывает сложное взаимодействие чувств и зрительных образов. Здесь не только вопрос в том, чтобы не прозевать точку взлета, здесь вопрос о чувстве ритма лошади, ее скорости, импульсе и способности подкорректировать это. Без понимания этого прыжки становятся безнадежным делом.

Понимание прыжка

Чтобы понять суть прыжка, а вместе с этим научиться видеть тот самый широкий шаг, необходимо знать, как прыгает лошадь, а также осознавать значимость отработки легкого галопа, что поможет развить чувство скорости, импульса и ширины шага. Наездники в разговоре со мной подчеркивали важность ощущения движения вперед перед препятствием и чувства равновесия во время прыжка – все это в свою очередь задает ритм. А хороший ритм означает, что лошадь с легкостью может удлинять или сокращать шаг. И лишь затем вы сможете

увидеть широкий шаг, о котором говорили эксперты.

На более низких препятствиях, скажем до 1,10 м, лошадь способна сама приспособить ширину шага при подходе к ним. Чтобы лошадь взяла препятствие, наездник должен лишь поддерживать равновесие и постоянный ритм. Фактически, чем меньше действий со стороны наездника, тем лучше прыгает лошадь, особенно на низких препятствиях. Наезднику в этом случае можно просто следовать за движением лошади. Обратите внимание на руки, которые не должны стеснять шею лошади. Мягкость рук – это один из ключевых навыков, который стоит за тем самым широким шагом перед препятствием. При гонках по пересеченной местности часто ширина шага лошади меняется в больших пределах и наездник оказывает еще меньше влияния на ход лошади. Вот почему так важно позволить кроссовым лошадям самим решать, когда делать точку отрыва, и самим приспособляться к ландшафту. Движение вверх и вниз по холмам – это хорошее испытание для чувства баланса как лошади, так и наездника.

Способности и убеждения

- Когда наездники работают с лошадью в легком галопе или на рыси, акцент делается на фазе полета лошади – самой легкой фазе движения. Эта фаза должна быть еще «легче», а наездники часто перемещением центра тяжести и натяжением поводьев замедляют движение лошади. В процессе обучения лошадь сама делает множество изменений в пределах одного аллюра. Необходимо поддерживать расслабленное состояние лошади во время прохождения маршрута с препятствиями, для чего нужно са-

*Чувство движения вперед + Равновесие =
Ритм = Лошадь может менять
ширину шага = Берет препятствие*

молу оставаться спокойным. Одно из убеждений, связанное с этим, состоит в том, что наездники не видят в прыжке ничего особенного. «Это лишь взлет на широком шаге во время легкого галопа».

До тех пор пока лошадь не сможет как следует освоить одну высоту, она не сможет перейти к следующей. Прыжки лошади строятся на ее способностях и уверенности в себе.

- Наездники полагают, что перед препятствием лошадь всегда делает шаг шире. Даже если вы не замечаете этого сразу, то скоро научитесь. Этот навык поможет вам с легкостью удлинять и укорачивать шаг лошади. Если вы хотите улучшить свой прыжок, поработайте над ощущением импульса, равновесия и ритма на легком галопе.
- Различия конкура, выездки лошадей и кросса по пересеченной местности состоит в скорости движения. Конечно же, во время кросса скорость намного больше. На маршрутах конкура для новичков скорость движения составляет 325 м/мин., на международных соревнованиях — 400 м/мин. Кроссы же для новичков проходят на скорости 520 м/мин., трехдневные кроссы для профессионалов — 570 м/мин., а забеги с препятствиями — 690 м/мин.

Все это быстрее самого быстрого аллюра во время выступлений по выездке лошадей — удлиненного галопа вдоль длинной стороны поля. Так что в данных моделях одним из важных моментов была уверенность в себе при движении на более высокой скорости. В таких случаях необходимость «контролировать ситуацию» гораздо меньше, чем у тех наездников, которые выбирают «не прыгать». Наездники, предпочитающие маршруты с препятствиями (и прыжками), все же держат ситуацию под контролем. Но они расслаблены, что позволяет им развивать большую скорость. То, что лошадь взбрыкивает и отказывается прыгать, их не волнует вообще. Они полагают, что «лошадь на то и лошадь, чтобы брыкаться», а также, что «лошадь, которая может взбрыкивать, может и прыгать».

Что они делают — осознанные и неосознанные стратегии

Так же, как наездники — специалисты по выездке лошадей, «прыгуны» мысленно видят себя диссоциированно в виде фильма на большом экране. Ключевым здесь является то, что фильм на каждом препятствии замедляется, и наездник может видеть себя и лошадь.





Что вы смогли бы увидеть

Уверенность наездников, хорошо выполняющих прыжок, частично исходит от безопасности положения в седле, а именно защищенности лодыжек, которые на протяжении всего прыжка двигаются, за счет чего тело находится в равновесии. Ведь если он не удержит равновесия, лошадь не сможет хорошо прыгнуть. Как бы вы чувствовали себя, прыгая с тяжелым рюкзаком, свободно болтающимся за спиной?

Другая отличная черта хороших «прыгунов» – это абсолютное спокойствие, расслабленность и мягкость. Во время прыжков и вообще при движении любым аллюром особую роль играют бедра, таз и поясница. Фраза «позвольте прыжку прийти к вам» связана именно с этим. Со стороны это выглядит как мягкая непринужденность, когда наездник позволяет своему телу следовать за лошадью, поглощая толчки при взлетах и приземлениях. При прыжке в преграде они переходят на легкий галоп, чтобы сохранить импульс и равновесие. Скажем, новичок или излишне нервный наездник часто напрягают свое тело, особенно бедра и тазовую область, а также ускоряют лошадь на последних метрах перед преградой. Это изменяет баланс лошади, переводя центр тяжести на передние ноги, отчего прыжок становится менее быстрым.

Хорошие «прыгуны» также выделяются тем, как правильно они сидят в седле и как поворачивают голову в сторону препятствия. Голова, как тяжелая часть тела, является критической для балансировки. Осанка наездника должна быть скорее, следует за лошадью, чем сознательно наклоняется вперед, когда выполняет прыжок.

Если что-то идет не так...

Новички часто действительно не наклоняются вперед, не «покачивая» на гриву лошади. Они путают понятия «направить лошадь вперед к препятствию» и «ускорить ее». Это немного ухудшает центровку, а всего лишь следует позволить своей голове занять естественное положение.

Представьте себе, как лошадь будет прыгать при натянутых поводьях. Это само по себе уже удерживает лошадь, она не может двигаться вперед, без чего прыжок не получится. Неудивительно, что лошадь начинает бороться с поводьями, разгоняется, в результате чего образуется замкнутый круг.

Там, где лошади нужна скорость для прыжка, из-за натяжения поводьев либо из-за недостатка импульса она теряет равновесие, ритм и способность легко регулировать ширину шага самостоятельно. Соответственно, она переходит на длинный шаг перед препятствием, в результате чего наездник пытается контролировать ее еще больше, все туже затягивая поводья, а затем неожиданно их отпускает. Это приводит к спусканию морды лошади, нарушению равновесия прямо перед препятствием, от чего либо падает препятствие, либо «закидывается» лошадь резво останавливается.

Представьте себе, что вы – лошадь, стремящаяся прыгнуть, но каждый раз перед прыжком вы обнаруживаете, что наездник «идет на взлет», прерывая ваше движение, или приваливается на шею после каждого препятствия. Неужели все это связано с вашей головой надеты только потому, что вы не можете использовать свою природную способность к равновесию? И долго бы вы продержались под седлом такого наездника?

Советы, как улучшить прыжок

- Работайте над уверенностью в себе на более высоких скоростях, постарайтесь забыть о своей потребности держать лошадь под контролем.
- Постарайтесь понять суть прыжка лошади, а также значимость и взаимосвязь скорости, баланса и ритма. Хорошие «прыгуны» чувствуют это и могут быстро, почти неумолимо подкорректировать ширину шага лошади перед препятствием.
- Развивайте «свою» посадку в седле, которая может меняться, подстраиваясь под лошадь. Это поможет вам сохранять равновесие.
- Ищите более безопасные позиции ног.
- Держите руки свободно, что позволит им следовать за шеей лошади.
- Оставайтесь спокойными и расслабленными. Пусть ваше тело следует за бедрами, за счет которых вы держитесь в седле.
- Поворачивайте голову, ориентируя взгляд на следующее препятствие.
- Зрительно представляйте себе прыжок через препятствие как бы в замедленной съемке.

Как те, кто могут...

понимают суть «натуральных» методов работы с лошадью

В последнее время люди все больше понимают и интересуются «натуральными» методами работы с лошадью, пропагандируемыми такими американскими тренерами, как **Монти Робертс, Пат Парелли и Марк Рашид. Этот стиль верховой езды появился на американском Западе.** На самой технике верховой езды и методике тренировки лошадей это не сказывается, но энтузиасты обычно используют соответствующую экипировку.

Есть различные стратегии этого направления, но основная черта данной модели состоит в силе убеждений приверженцев «натуральных» методов работы с лошадью.

Действительно ли этот путь лучше?

Школа естественной верховой езды заявила о себе как о целостном направлении. В программе этой школы делается незначительный акцент на понимание ветеринарных аспектов здоровья и физиологии лошадей. Необходимо отметить, что в своем ковбойском прошлом лошади больше выступали как «рабочие» животные.

Также не так много внимания уделяется подгонке мундштука и посадке наездника – все это находится во взаимосвязи с разумом лошади и ее способностью выполнять поставленные задачи. Для менее опытного наездника все это означает необходимость сосредоточиться на дальнейшем обучении верховой езде и учиться лучше понимать лошадь. Некоторые аспекты обучения лошади являются весьма догматичными, что не может привлекать людей, желающих расширить свои познания в других сферах жизни лошадей. Неопытные новички чаще прибегают к жестким тонким поводьям, чем к «мягким» удилам.

Что они делают – осознанные и неосознанные стратегии

Настройте свою лошадь на успех, чтобы она была способна понять то, что от нее требуется. Это общая цель. Парелли особенно пропагандирует постепенный подход. В программу его упражнений входит семь игр. Так он называет игры лошадей друг с другом. Лошадь выполнит поставленную задачу в том случае, если тренер сделает так, чтобы его идея стала желанием лошади, которая в этом случае будет демонстрировать полное понимание. Тренер ищет возможность управлять лошадью через коммуникацию, используя на нее «давление», только если она не реагирует. Вознаграждение (морковка или перерыв в работе) дается немедленно.

Приверженцы «натурального» подхода к лошади активно пропагандируют **вторую позицию восприятия (см. стр. 96):** «Чувствуйте, как чувствует лошадь, смотрите на мир и мыслите, как она». Становясь по своему восприятию настолько близко к лошади, насколько это возможно, они начинают понимать то, что необходимо, чтобы успокаивать и побуждать лошадь действовать. В основе этого подхода лежит наблюдение за реакциями лошади и ее обучение нужным навыкам прежде, чем она будет ходить под седлом.



Убеждения

- Все приверженцы «натурального» обращения с лошадью убеждены, что лошади – наши учителя, и мы можем активно учиться у них во время прогулок.
- Другое устойчивое убеждение состоит в том, что наездник должен желать сформировать с лошадью партнерские отношения. Это главная цель, если позволить лошади. В отличие от многих других школ верховой езды здесь не существует никакого соперничества или противостояния в карте отношений человека с лошадью. Также не ставится цель заставить лошадь делать то, что хочет тренер. Фокус отношений приходится на поведение тренера, которое направлено на то, чтобы лошадь уважала его. Уважение тяжело заработать и легко потерять. Значит, человеку необходимо быть полностью последовательным в отношениях с лошадью.
- Приверженцы этого направления верховой езды также разделяют ряд других убеждений. Например, славе и признанию они предпочитают комфортные и безопасные конные игры.

Если что-то идет не так...

- Всякий раз, когда лошадь не реагирует, как ожидается, тренер «отступает» на несколько шагов назад, повторяя предыдущие упражнения. Таких упражнений может быть несколько, пока тренер не выявит, где человек и лошадь начинают вести себя несовместимо, в результате чего возникает непонимание. Этот вдумчивый анализ не только доставляет удовольствие, но и увеличивает при этом глубину знания и понимания отношений, укрепляя сами отношения.
- Подумайте о том, что отношения с лошадью и знания, которые они приносят, сами по себе уже являются сильным мотивационным фактором, который уходит глубоко в прошлое. Приверженцы естественных отношений с лошадью полагают, что мы можем учиться на собственных ошибках.

Что они чувствуют

Приверженцы естественной школы рассказывают о сильных эмоциональных отношениях со своими лошадьми, а также об огромном чувстве удовлетворения своими результатами, когда эти отношения демонстрируются во время конных шоу.

Что бы вы услышали и увидели

Спокойствие и последовательность – вот главное в обращении с лошадью. Продвинутые представители естественной школы никогда не выходят из себя, они общаются с лошадью в естественной, ненапряженной манере. Их способность управлять своим эмоциональным состоянием бесподобна – именно к этому должен стремиться каждый наездник.

Их знания и способности

Помимо хорошего эмоционального контроля в основе «натурального» обращения с лошадью лежит понимание ее естественных реакций, т. е. как лошадь думает и действует, а также важности влияния табуна (см. Познай свою лошадь, стр. 92).

Примечания

Своим последователям гуру естественного искусства верховой езды рекомендуют более спокойных и даже хладнокровных лошадей, довольно пассивных и совсем не доминирующих. Таковы требования безопасности, поскольку ваша молодая Чистокровная верховая кобыла (одна из самых резвых пород верховых лошадей) будет реагировать на действия наездника слишком резко и непредсказуемо, что поставит в тупик новичка. Чаще всего в качестве наиболее подходящей лошади рассматривают типичную лошадь ковбоя или четвертьмильную лошадь (Quarter Horse), поскольку у нее меньше размер и спокойней темперамент, но при этом она такая же проворная и быстрая, как и лучшие представители верховых пород.



Случай из жизни: Философия прирожденных наездников



Случай
из жизни

Любовь и доверительные отношения с лошастью не являются «изобретением и привилегией» приверженцев естественного искусства верховой езды. Посмотрите на отношение ковбоев и индейцев к их верным лошадям или английских джентльменов к их гунтерам (верховым лошадям, тренированным для охоты).

Ксенофон одним из первых развивал психологические аспекты искусства верховой езды. Посмотрите на одну из главных заповедей Ксенофона: «Никогда не следует подходить к лошади в гневе, ибо в нем есть что-то слепое, что заставляет нас совершать действия, о которых мы позже будем жалеть». Он сопровождает эту заповедь еще одним пророчианием: **«Ничто принудительное или неправильно истолкованное никогда не может быть прекрасным».**

В 1940-х годах Дж. Аллен Бун, автор книги «Родство со всей жизнью», взял интервью у одного из великих индейских вождей, чтобы узнать, как индейцы столь великолепно могут ездить верхом, да еще практически без снаряжения. Из этого разговора он понял, что нужно достичь вместе со своим мустангом, как с братом. Суть состоит во взаимосвязи интересов индейца и лошади – индеец полагается на лошадь, а лошадь на индейца (пища, безопасность и т. д.). **Это единение перерастает в единство наездника и лошади, которые действуют как единое целое. Они живут единым разумом, телом – их сердца бьются в унисон, они идут к одной цели.** Такой итог более глубокого уровня отношений, к которому стремятся последователи «натурального» подхода к лошадям и верховой езде.

Бун также исследовал отношения бедуинских племен к своим лошадям. **Успех этих племен в обращении с лошадьми во многом определяется исключительным отношением к ним.** Это выражается в «подлинности... искренности... восхищении... высокой оценке... уважении... привязанности... чувстве товарищества к этому прекрасному существу... бескорыстности... симпатии... и желании разделить с ним лучшее и только лучшее». Бедуины почитают ло-

шадь как небесное создание. Когда кобыла жеребится, вождь преклоняет колени на молитвенный ковер и читает молитвы, обращенные к ней. Так же поступают и американские индейцы.



Это может показаться чем-то отвлеченным, но те вопросы, которые поднимают наши отношения с лошадью и высотой, которую мы хотим взять, стоят того, чтобы их обсудить.

Как те, кто могут...

делятся своими знаниями

Это моделирование проводилось на основе опыта превосходных тренеров выездки – **инструкторов, действительно горящих желанием передавать свои знания и опыт.** Сами они поднялись до уровня Малого Приза, но тем не менее преподавали мастерство наездника парам, в которых и лошадь, и наездник были новичками, **причем уделяя равное внимание и лошади, и наезднику.**

Что они делают – осознанные и неосознанные стратегии

Модели всецело строились на основе проводимых ими уроков. Путем расспросов об успехах наездников с прошлого раза устанавливались доверительные отношения, а желаемый результат самих инструкторов определялся во время сеанса. Основная часть занятия строилась на основе повторения следующей процедуры:

- 1 Инструктор пристально наблюдает за лошадью и наездником.** Он полностью концентрируется на своих учениках.
- 2 Он создает своеобразную внутреннюю картину (представление).** В его сознании есть картина того, как должны выглядеть лошадь и всадник, и он сравнивает ее с тем, что видит перед собой.
- 3 Он представляет себя на месте обучающегося наездника.** Он представляет себе, что чувствует наездник, занимая вторую позицию восприятия (см. стр. 96). Он также может представить себя и лошадью, что дает ему возможность понять сопротивление и неповиновение животного.
- 4 Он решает, что сказать ему, а затем и говорит.** Если наездник испытывает трудности с пониманием команд, то тренер может добавить реальный или визуальный показ, чтобы показать, что требуется.
- 5 Он наблюдает за реакциями лошади и наездника.** Тренер продолжает наблюдать, как наездник реагирует на команды, и снова сопоставляет свою внутреннюю картину желаемого с тем, что происходит.
- 6 Он наблюдает за формированием желаемых изменений.** Когда тренер замечает прогресс, он делает короткий положительный комментарий, например: «Да» или «Хорошо». Затем они возвращаются к первому этапу и повторяют весь процесс уже на другом упражнении или совершенствуют свой прогресс далее.

Следуя этим простым и логичным шагам, инструкторы помогают наездникам прямо на месте вносить в свою технику множество маленьких изменений, что способствует стабильному совершенствованию. Во время занятий со стороны инструктора идет намного большая работа, нежели мы видим. Неудивительно, что преподавательская работа инструктора может быть настолько утомляющей – ведь приходится так много представлять себе!



Убеждения

Убеждения инструкторов делятся на две ключевых категории:

- Они полагают, что создают нечто прекрасное – гармонию между наездником и лошастью, прекрасную картину лошадиной гордости и силы, легко повинующейся грациозному наезднику. «Самые совершенные лошади прекрасно выглядят, легки в ходу и в управлении».
- Инструкторы, с которых я моделировала, также сами любят учиться (см. Верный выбор инструктора, стр. 126). Они убеждены в том, что процесс обучения длится всю жизнь. Они сами никогда не переставали учиться у лошадей и других наездников. «Вам не должен быть ведом покой, вы в движении либо вверх, либо вниз». Выбранная ими роль предполагала, что они постоянно расширяют свои собственные знания, а также учат наездников и лошадей. «Мы учимся в каждой ситуации. Каждая новая ситуация открывает нам еще одну дверь познания, подкрепляя наше вдохновение».

Примечание

Один инструктор, которому я объясняла эту модель, также знал толк в тайцзи. Когда мы обсудили модель, она осознала, почему испытывала трудности в преподавании верховой езды некоторым наездникам. В момент, когда она мысленно становилась таким наездником, ее ощущения настолько отличались от того свободного сбалансированного чувства, которым она наслаждалась в жизни, что она принимала в седле более напряженное и сгорбленное положение, как у своих учеников. Она периодически проводила среди своих учеников своеобразные семинары, посвященные «чувству тела».

Если что-то идет не так...

- Инструктор всегда отдает себе отчет, как реагирует лошадь и каковы внешние факторы, которые могут отвлекать ее.

Инструкторы, с которых я моделировала, имеют понимание ответов лошади и внешних факторов, которые могут отвлекать ее. Преподаватели, с которых я моделировала, всегда подспудно отслеживают вопрос безопасности поездки и оценивают прогресс. Например, когда во время занятий на поле появляются другие лошади, инструктор заставляет учеников снижать скорость или вообще останавливаться.

- Если наездник не производит нужных изменений или эти изменения не оказывают нужного действия, инструктор находит другой способ сообщить, чего он хочет от учеников. Это может быть то же описание, но иными словами, наглядная демонстрация, когда инструктор сам садится на лошадь, или рисунки на песке конного двора школы.
- Инструкторы пробуют несколько возможных объяснений до тех пор, пока ученики не начинают понимать.

Что бы вы услышали и увидели

Инструкторы удостоверяются:

- Что на протяжении всего занятия ученик находится под непрерывным наблюдением.
- Инструкторы одеваются по погоде, чтобы им было удобно и они могли полностью сконцентрироваться на учениках.
- Все инструкторы имеют хорошо поставленный голос, который звучит авторитетно, но не подавляет.
- Инструкторы используют позитивный и конструктивный язык. Они говорят с наездниками о поставленных целях и решениях, вместо того чтобы критиковать ошибки.
- Их стиль общения скорее вариантный, чем процедурный. Это дает им больше гибкости в процессе общения и разрешения мелких проблем.

Их знания и способности

Инструкторы обладают достаточно разносторонним опытом, чтобы принимать решения в каждой конкретной ситуации. Все они в свое время достаточно много наездили с другими хорошими инструкторами, как ученики, а также обладают глубокими и обширными знаниями о лошадях.

Что такое хороший преподаватель

Сами инструкторы описывают эмоции и чувства, возникающие в процессе преподавания, как «высокое в своем роде», «великолепно» и «это фантастика». Очевидно, они получают огромное удовольствие от работы с учениками.

Применение этой модели к обучению прыжку

Хотя эта модель разрабатывалась на основе опыта инструкторов, преподающих скачки без препятствий, ее можно применить и к преподаванию прыжка. Инструктор имеет возможность видеть темп, взятый лошастью, ее отношение и может представить себе ее прыжок.

Например, хороший, импульсивный, сбалансированный, легкий галоп смотрится одинаково хорошо и при выезде, и при прыжке, даже притом, что скорость и ширина шага могут различаться. Участвуя в судействе выезда, я могу посмотреть на лошадиный легкий галоп или рысь и оценить, где лошади не будет хватать толчка, чтобы перепрыгнуть 60-ти сантиметровое препятствие. В этом случае наезднику необходимо немного разогнать лошадь. Один тренер, специалист по конкуру, говорил: «Прыжок – это всего лишь выезда с препятствиями». Качество прыжка определяют ритм, баланс и решительность лошади. В своем сознании инструктор сможет увидеть форму раскрытия лошади над препятствием и то, как она подбирает ноги. Зная это, он сможет рекомендовать упражнения, которые помогут развить прыжок.



Верный выбор инструктора

- *Не ждите времени, выбирая подходящего для вас инструктора. Очень важно выбрать кого-то, кто полюбил бы вашу лошадь. В противном случае инструктор может не захотеть мысленно представлять себе движения вашей лошади.*
- *Доверяйте своему собственному чутью, а не рекомендациям других людей. Тот инструктор, который вдохновляет вашего друга, необязательно будет вдохновлять вас, например потому, что у вас иной механизм мотивации (см. стр. 31–37).*
- *Прежде чем соглашаться работать с инструктором, наблюдайте за его занятиями с другими людьми. Слушая язык этого инструктора и отмечая языковые паттерны, вы без труда сможете определить, какой стиль обучения и проверки естественен для него, а также соответствует ли он вашему (см. стр. 71). Представьте себе, что это вы сейчас на лошади, и отметьте, как эти слова действовали бы на вас. Вы должны знать, какой стиль обучения самый подходящий для вас, и подбирать соответствующего инструктора (см. Метапрограммы, стр. 32).*
- *Найдите кого-либо, кто вдохновлял бы вас своей страстью к учебе и преподаванию. Просто поговорите с различными инструкторами и посмотрите, как они будут говорить об этом. Если они со скучающим видом делают негативные комментарии о лошади или наезднике, которого учат, значит они вряд ли любят преподавать. Не забывайте, что человек, который хорошо сидит в седле, не всегда сможет объяснить, как он это делает.*
- *Убедитесь, что квалификация и опыт инструктора подходят вам. Ваш инструктор должен иметь достаточный опыт на различных лошадях, а также владеть прогрессивными методами обучения, равно как и методикой совершенствования двигательных навыков лошади и разрешения проблемы ее неповиновения. Не забывайте, что иногда слова могут расходиться с делами. Расспросите инструктора о его опыте, спросите, кто был его тренером.*
- *Хороший инструктор осведомлен о стандартах обучения, он знает, чего вы сможете достичь при регулярных занятиях на основе прогрессивных методик, и уберет вас от того, чтобы ставить слишком амбициозные цели, которые не под силу ни вашей лошади при данном уровне подготовки, ни вам с вашей степенью уверенности в себе. Вовсе не обязательно оставаться постоянно у одного инструктора (также не спешите менять инструктора каждый раз, когда вы сталкиваетесь с трудностями). Ставьте сами себе цели по совершенствованию и отмечайте, приближаетесь ли вы к ним (см. Постановка цели, стр. 18).*
- *Убедитесь, что инструктор имеет должный уровень подготовки, чтобы преподавать. В конном спорте бывают несчастные случаи, и профессиональный инструктор должен владеть навыком первой помощи и иметь сертификат о профессиональной подготовке.*
- *Выбрав инструктора, вы должны поработать вместе достаточно долго и открыто, чтобы стали видны результаты его работы. Подобные двусторонние обязательства обеспечат вам долгосрочные перспективы подготовки, в которой вы нуждаетесь, а не быстрое указание на ошибки. Это позволит вашему инструктору быть честным с вами.*
- *Остерегайтесь инструктора, который предложит вам пойти на курсы при школе верховой езды и приобрести школьную лошадь. Вопросы выбора школы и лошади надо решать самому.*

Коррекция ошибок 13



Серьезные проблемы, перед которыми мы оказываемся, невозможно разрешить на том же уровне, на котором мы их когда-то создали.

Альберт Рейншпайн

Время меняться

«Повторять одно и то же снова и снова и ожидать иного результата – это безумие».*

Поездка на лошади неописуемо прекрасна, особенно когда техника езды все **улучшается и улучшается**. Но в спорте по мере прогресса предел возможного все отодвигается и мы это чувствуем – пытаемся более совершенно двигаться, выше прыгать, осваивать «более трудных» лошадей. Вот почему **падения и неудачи практически неизбежны, но они не всегда несут только зло**.

Я вела занятия с одной очень нервной наездницей, когда она впервые в жизни упала с лошади. С опытом ее верховая езда действительно улучшилась, поскольку она осознала, что в этом нет ничего особенного! После этого она стала способна расслабиться и продолжать занятия, а когда мы проанализировали падение, она стала лучше понимать, как сохранять равновесие.

Наше умение справляться с ошибками и несчастными случаями при верховой езде – реальный показатель наших способностей. Зачастую оно показывает, как мы справляемся с ударами в других областях своей жизни. Именно поэтому временами, когда наши дела не очень хороши и мы чувствуем, что не можем ездить «как раньше», ухудшаются и другие способности и уверенность в себе. Во многом верховая езда – это средство, которое мы выбираем, чтобы бросить вызов самим себе – чтобы непрерывно учиться и развиваться. В этом случае лошади выступают в роли индикатора нашего духовного развития.

Из исследований Бандуры (стр. 28–29) следует, что прогресс – это не только движение. Всегда неизбежно возникают какие-то осечки и задержки. А вот то, как мы справляемся с ними, определяет наше развитие и рост. Продолжая логику, мы приходим к заключению, что для того, чтобы совершенствоваться, мы должны вносить коррективы в свое поведение и взгляды, поскольку «если мы делаем то, что делали всегда, то и получим то, что всегда получали». Действительно, если мы не будем изменяться, то вскоре заметим, что наша уверенность в себе снижается, или как снежный ком нарастают все новые и новые опасения.

* Альберт Эйнштейн

Индивидуальная работа с клиентом

Суть НЛП – это комбинация методик, которые работают на неврологическом уровне – например, использование субмодальностей (см. стр. 68–71), и на лингвистическом уровне – например, подстройка стимулирующих убеждений (стр. 42–43) через диалог и точно поставленные вопросы. Когда я работаю с клиентами, часто сеансы сводятся к диалогу, в процессе которого удастся выявить различные убеждения клиента, в том числе и огра-

Все изменения сразу или эффект лобовой атаки

Когда вы изменяетесь, окружающие вас люди будут оказывать на вас тонкое неосознанное давление, чтобы вы оставались прежним – иначе ведь придется измениться и им. Предположим, ранее у вас на груди висел значок с надписью: «Я боюсь кросса/прыжков на лошади и соревнованиях». Теперь представьте себе, что вы идете к конюшне без этого значка и действуете совсем иначе – со спокойной уверенностью в себе, решительно или как-либо еще. Что сказал бы ваш инструктор? Как бы другие люди на конном дворе отреагировали бы на вас? Скорее всего, предпочли бы, чтобы вы не менялись, потому что теперь им придется изменять свои отношения с вами! Именно поэтому при глубоких переменах иногда бывает легче поступить кардинально – сменить инструктора или даже конный двор, чтобы иметь возможность вести себя по-другому.

нительные. В этом случае самое главное – правильно поскорректировать мышление и убеждения человека, что в совокупности неизменно произведет существенные изменения.

Как работать над этой главой

Иногда убеждения и привычки настолько застарели и входят в нашу жизнь, что становится трудно изменить их самому (см. случай ниже). Наши собственные паттерны (образцы поведения и убеждений) ограничивают наши возможности, а мы даже и не подозреваем об этом. В конце концов, ведь намного легче всю жизнь прожить

с одними и теми же убеждениями и привычками. В этом случае нам не приходится анализировать свое поведение или противостоять тому, чего мы хотим избежать, либо отдавать себе отчет, как мы сами себя ограничиваем. Итак, мы находим великолепное оправдание тому, почему нам не надо меняться.

Однако другая часть нашего сознания хочет получить удовольствие, которое появилось бы в результате изменения убеждений или поведения. Для этого используется Шестидневный реформинг (стр. 131) или Интеграция противоречивых убеждений (стр. 136). С помощью Модельного языка (стр. 132) вы можете изме-

Случай из жизни: Рози успокаивается



Случай
из жизни

Одна из моих учениц, Рози, была очень суетливой новизницей. Она всегда шлепками и толчками подгоняла коня, могла быть довольно агрессивной с ним, когда он неточно и резко реагировал на ее команды.

Естественно, Рози не получала тех результатов, на которые рассчитывала. Она намеревалась освоить сразу несколько лошадей, чтобы сдать экзамен, и неудачи сильно ее расстраивали.

Она была удивлена, когда я начала интересоваться ее образом жизни. Но как только мы заговорили об этом, стало очевидно, что эта суетливость присутствует практически во всех областях ее жизни. Она имела ответственную работу, маленьких детей и содержала лошадей – словом, вертелась. У нее также начали проявляться заболевания, обусловленные стрессами. Из моих вопросов она поняла, что хотела сдать экзамен, чтобы больше работать на дому, делая то, что ей нравится. Было очевидно, что ей надо успокоиться, причем она сама понимала, что эта проблема серьезная. Но как успокоиться?

Во время обсуждения того, как ее сверхзанятость отражалась на различных областях ее жизни, она поняла, что и ситуация с верховой ездой была отражением ее образа жизни. Но что менять в первую очередь? Это была дилемма курицы и яйца. Она решила про-

водить медитацию во время верховой езды, прекратить подготовку к экзамену и просто ездить на лошади ради удовольствия, чтобы больше узнать о ее естественных реакциях и приятно проводить время. Иногда она ездил верхом по территории конного клуба, иногда подальше, чтобы насладиться конной прогулкой. Соревнования были нужны только для того, чтобы быть на уровне в пределах своих возможностей. Я не стремилась к высоким достижениям. Наши занятия были направлены на понимание реакций лошади. Я не на «быстрый» успех. Рози действительно любила верховую езду, в то время как раньше она была для нее «обязательной» и приносила в ее жизнь лишь стресс.

Четыре месяца спустя Рози сдала экзамен, причем успех предсказуемо мер стал очевиден спустя две недели после сдачи. Это состояние расслабленности коснулось и других сфер жизни – Рози стала здоровее, чем прежде. Вся ее жизнь изменилась.

ОН ТОЖЕ:
Коней Бонди
стр. 28–29
Система ценностей
стр. 48–49

нить некоторые образцы своего поведения, а раздел *Борьба с фобиями* (стр. 134) поможет вам изменить восприятие своих воспоминаний о плохих временах, а также смягчить тот негативный опыт, который мешает вам ездить верхом. Если вы «зациклились» не слишком сильно, новый взгляд на ситуацию поможет вам. Практикуйте упражнения 16 (стр. 63), 32 (стр. 101) и 37 (стр. 138).

Большая часть этих НЛП-технологий детально, шаг за шагом описана в психологической литературе. Имеет смысл выполнять их вместе с друзьями или квалифицированным НЛП-практиком, который будет вести вас.

Прежде, чем вы приступите к этой главе, важно внимательно прочитать и понять все предыдущие главы. Многие ранее приведенные упражнения уже произвели перемены в вас, ведь НЛП сфокусировано на изменении убеждений и субмодальностей, которые и поддерживают ваши нынешние образцы поведения (поведенческие паттерны). При написании этой главы предполагалось, что вы прекрасно знакомы с такими терминами, как субмодальность (стр. 68), состояние перерыва (стр. 87) и постановка якоря (стр. 86).

Основная работа с клиентом

При более существенных проблемах, например, когда лошадь и наездник серьезно пострадали, необходимо применять комбинацию нескольких НЛП-техник. В этом случае более эффективным может оказаться индивидуальный сеанс с квалифицированным НЛП-практиком, чем работа только с этой книгой. Это бы больше подошло и в том случае, если вы хотите добиться существенных изменений негативных воспоминаний и ограничивающих убеждений. В таких случаях убеждения человека крайне устойчивы, и он просто не может что-либо сделать. Его подсознание всегда находит способы убедиться, что прежние убеждения верны, и оправдать определенное поведение. Преодоление подобной дымовой завесы может потребовать высокого профессионализма НЛП-мастера.

Советы друзьям, которые будут помогать вам

- На протяжении всех упражнений необходимо поддерживать хороший контакт друг с другом.
- Реально слушать, что рассказывает человек о своих воспоминаниях и мечтах, а не обсуждать их и не высказывать свои собственные мысли. Иначе процесс превратится в болтовню, малоэффективную для изменения человека.
- Принимайте то, что говорит друг, не выражая суждений и не показывая своего отношения по этому поводу. Это называется «иметь непредвзятый взгляд на ситуацию».
- Изучите вопросы субмодальностей (стр. 71), чтобы вы могли оперировать ими, не заглядывая в список.
- Слушайте различные образцы речи (речевые паттерны) на предмет выявления метапрограмм (стр. 32) и типа восприятия (зрительное, слуховое, кинестетическое, см. стр. 71), чтобы определить, какие вопросы использовать.
- Перечитайте раздел, посвященный позитивному языку и рефреймингу (стр. 60–66).
- Используйте навык второй и третьей позиции восприятия (см. стр. 96), чтобы понять опыт клиента с различных точек зрения.
- Не забывайте, что ваша роль состоит в том, чтобы оставить вашего друга в лучшем состоянии, чем перед сеансом.



Упражнение 34: Модельный взмах

Суть модельного взмаха – вызывать новое, желаемое поведение всякий раз, когда у вас проявляется старая привычка. Это эффективный способ изменения привычного поведения, а вот для изменения убеждений он подходит меньше. Но в сочетании с работой по изменению убеждений он может дать более мощное воздействие, ведь поведение и убеждения взаимосвязаны между собой, хотя и слабо. Например, я впервые узнала об НЛП именно в тот момент, когда окончательно поняла, что есть, как лошадь, и оставаться худой нельзя – все равно неумолимо возвращаешься к прежнему весу. Для большего эффекта я воспользовалась НЛП-техникой модельного взмаха, чтобы изменить свое отношение к еде.

- 1 Для начала создайте в своем воображении зрительную аллюзию – по возможности непривлекательную картину того, как вы делаете нечто, от чего хотели бы избавиться. Здесь важно ассоциированное состояние – постарайтесь увидеть, что вы увидели бы, услышать, что услышали бы, и почувствовать, что почувствовали бы.
- 2 Прервите воспоминания.
- 3 Представьте себе, на кого вы хотели бы походить, создайте для себя желательный образ. Подстройте все субмодальности, пока зрительная картина не станет действительно привлекательной, отмечая при этом интонацию голоса, положение тела, свои ощущения, слова, которые вы произнесете. Это должна быть реалистичная картина – нечто, во что вы сами сможете поверить уже сейчас. Оптимизируйте субмодальности, пока ваше новое представление о самом себе не покажется вам действительно живым.
- 4 Возьмите этот желаемый образ, к которому стремитесь, и представьте себе, как он сокращается до крошечной картинки, не больше точки. Затем попробуйте вернуть ему натуральную величину. Повторите это несколько раз.
- 5 Обновите в своем воображении первую зрительную картинку, где вы изображены в непривлекательном виде, в виде большой и яркой картины. В левом нижнем углу повесьте вторую картину в виде маленькой темной точки. Теперь как можно быстрее поменяйте эти картинки местами. Если вы работаете с другом, пусть он сделает быстрый «взмах» вам в лицо и сопроводит это соответствующим звуком (хлопком в ладоши), который усилит эффективность процесса.
- 6 Повторите этот процесс еще три–четыре раза, придерживаясь максимально возможного темпа и делая перерыв в несколько секунд, чтобы насладиться ощущением от нового желаемого образа самого себя.

Попрактиковав несколько раз модельный взмах, проверьте эффект, отмечая, что происходит и что вы чувствуете, когда пытаетесь вызвать в памяти исходный нежелательный образ самого себя. Процесс прошел эффективно, если вы не можете удерживать картинку, не думая о новом желаемом образе.

В моем случае положительным образом, который я использовала, были визуализация и ощущение того, как жакет наездника свободно развевается вокруг моей талии, когда я в седле готовлюсь к следующему прыжку. Непривлекательной картиной была вилка с большим высококалорийным куском пищи, направленная к моему рту. С помощью этого простого процесса я обнаружила, что могу есть только когда голодна и при этом точно знаю, когда следует остановиться. Вместо того, чтобы по привычке просить помощи, я видела себя на коне, чувствовала, как свободно сидит мой жакет, и знала, как для меня важно вовремя сказать «нет». В результате я похудела на 10 фунтов (4,54 кг), не садясь на диету, и к следующему соревновательному сезону выглядела более элегантно.

Случай из жизни: Джинни вновь обретает веру в себя



Случай
из жизни

Джинни рассказывает, как один НЛП-сеанс, на котором применялся модельный взмах, помог ей снова полюбить ездить верхом на собственной лошади.

«У меня была лошадь, на которой я ездила, пока ей не исполнилось 26 лет. Я знала ее, как свои пять пальцев. Но моя лошадь старела, и я ездила на ней все меньше и меньше. Затем я приобрела семилетнего коренастого пегого жеребца с выставки. И хотя вначале приобретенный мною жеребец был покладистым, он вскоре показал, что может запугивать меня, упираясь и взбрыкивая, чтобы уклониться от работы. Моя вера в себя была подорвана».

Джинни собиралась продать этого жеребца инструктору. Но инструктор предложила ей сделать еще одну попытку. Джинни все еще не решалась самостоятельно скакать на нем легким галопом, потому что ее не оставляла мысль, что конь может взбрыкнуть, что иногда он и делал. Поэтому Джинни и чувствовала себя на нем столь скованно.

Джинни продолжает: «Мне нужна была помощь, чтобы развить веру в себя, необходимую для поездок верхом, и я поняла, что это зависит только от меня. НЛП-сеанс действительно изменил мое отношение к верховой езде. Лиз проявляла сочувствие, но все же бросала вызов моим убеждениям. Когда я сказала, что боюсь езды верхом, она начала дотошно расспрашивать меня, чтобы точно понять, чего же я опасаясь. А я опасалась того, что мой конь взбрыкнет, а затем будет носиться со мной по открытой площадке. **Лиз заставила меня рассмеяться, когда мы обсуждали, что чувствует мой конь** (Метафоры, стр. 64), **и я поняла, что описываемые мною случаи были довольно редкими по сравнению с тем, сколько раз в прошлом я наслаждалась галопом на нем!**

Затем мы представили, как наблюдаем со стороны за мной с моими страхами, и мне было предложено высказаться, что «Джинни» могла бы сделать, чтобы чувствовать себя более уверенно и безопасно. В этой части упражнения я представила себе «меры безопасности», которые я могла бы предложить, чтобы чувствовать себя более уверенно при легком галопе. К их числу относи-

лись продолжение регулярных занятий, похужение и улучшение физической формы, чтобы лучше чувствовать равновесие, а также протекторы на тело.

Когда я представила себе все это, для меня не составило труда сделать шаг в свою зрительную картину и стать «собой» в своей собственной визуализации. Лиз закрепила это модельным взмахом, который порождает очень странные ощущения, словно ты двигаешься в неизвестное. Но все же это было прекрасное чувство, поскольку старое поведение сменилось новым – счастливым и уверенным в себе.

Время испытаний настало примерно через неделю. В конце занятия с Джинни ее инструктор сказала: «Знаешь, а ведь ты сегодня не спрашивала, будет ли он брыкаться!»

Ее инструктор рассказывала: «У Джинни был печальный опыт, а ее воспоминания оказались даже хуже, чем реальные события. Однажды я даже была вынуждена провести ее вокруг школьного двора в седле шагом». **После сеанса на том занятии мы выехали в поле и я спросила ее, не хочет ли она проехаться галопом. Она тотчас сказала «Да» и сделала это.**

Джинни рассказала, как здорово чувствовать уверенность в себе во время галопы. «На этом занятии мне и в голову не приходило, что конь может брыкаться. Естественно, теперь он чувствует, что я не опасаясь, и поэтому не такой игривый. Даже если он и взбрыкивает иногда, я способна адекватно среагировать и удержать его».

«Два месяца спустя я похудела на 9,53 кг, скакала легким галопом по полям, регулярно совершала самостоятельные прогулки верхом на своем жеребце. Я даже планирую самостоятельно выступить на нем во время конного шоу».



Упражнение 35: Борьба с фобиями

Всякий раз, имея дело с несчастными случаями, такими как падения с лошади, я применяю НЛП-метод борьбы с фобиями. Суть этого метода состоит в диссоциации сознания от события, чтобы «переписать» его, снизив длительное вредное воздействие воспоминаний.

Этот метод разрабатывался, чтобы бороться с более интенсивными страхами (фобиями), такими как арахнофобия (боязнь пауков) или клаустрофобия (боязнь замкнутого пространства). Однако я советую сначала полностью пройти процесс на более простом случае.

1

Вспомните об умеренно отрицательных воспоминаниях. Это может быть легкое падение или случай, когда лошадь наступила вам на ногу. Думайте об этом до тех пор, пока у вас в душе не появятся те же чувства, что и в тот момент.

2

Теперь представьте себе, что вы сидите перед большим телевизором. Посмотрите на себя на экране дистанционно – отстраненно взирайте на то, что происходило перед несчастным случаем, а затем «смотрите» сам несчастный случай на маленьком черно-белом экране в замедленном движении. Вы можете даже сделать старинный черно-белый фильм на поцарапанной пленке. Смотрите его, пока не достигните развязки ситуации. После просмотра фильма вы сможете сказать себе, что снова в безопасности.

3

Перед окончанием остановите фильм и представьте себе, как вы «входите» в неподвижную картинку на экране и «отматываете» фильм назад, только теперь в полном цвете. События как бы засасываются в гигантский пылесос назад, к тому моменту, когда все началось. Сделайте это очень быстро, приблизительно за две – три секунды. Повторите этот шаг еще несколько раз. Прodelав так 3–4 раза, вы дистанцируетесь (отделитесь) от несчастного случая.

4

Закончив зрительное представление, встаньте и подвигайтесь. Потрясите руками и глубоко подышите.

5

Теперь, когда вы подумаете об этих воспоминаниях, у вас должно возникнуть совсем иное чувство. Может быть, вам даже будет трудно вспомнить об этом. Затем подумайте об этой ситуации и постарайтесь представить себе, что вы могли бы сделать иначе, чтобы избежать несчастного случая. Просмотрите это снова на воображаемом телеэкране – маленьком и черно-белом – до тех пор, пока перестанете в это верить. Затем «вступите» в свои воспоминания и «разыщите» там то, что вы увидели бы при иных, более удачных обстоятельствах, и осознайте свои чувства при этом. Добавьте к картинке позитивные звуки и слова.

Совет

Важно найти момент, где вы могли бы что-то изменить, даже если хронологически он идет раньше, чем данное событие. Одна клиентка пришла к выводу, что вернула бы лошадь прежнему владельцу, как только поняла, что ей она не подходит.

Случай из жизни: Кэрол «очищает» плохие воспоминания



Случай
из жизни

134 135

Мы с Кэрол проделали это упражнение, чтобы помочь ей забыть о несчастном случае, когда лошадь, на которой она ехала, испугалась и упала на детскую коляску.

К счастью, никто не пострадал, но Кэрол не могла перестать думать о том, что могло бы случиться. Мы полностью очистили эти воспоминания. В частности, Кэрол поняла, насколько важно ездить за ограждением, поскольку лошадь бывает уже уставшей, когда наездники собираются в общий круг. Решив, что можно было бы изменить, мы создали новый положительный образ. Кэрол представляла себе следующее: когда конное шоу приближается к концу, она приостанавливается и вежливо просит семейство с коляской отодвинуться подальше от ограждения. Мы удостоверились, что

во время сеанса акцент был сделан на изменении субмодальности, чтобы исходное представление, с которым мы боролись, свелось к минимуму.

Затем мы добавили процесс, который изменил бы ее реакцию на тот момент прошлого, когда она решила, что надо было среагировать иначе. В конце мы поставили якорь на спокойствие и ощущение ресурсного состояния.

см. также:

Субмодальности
стр. 67-68

Рефрейминг, стр. 62-63

После этого сеанса Кэрол была способна снова вернуться к верховой езде, как она и хотела.





Упражнение 36: Интеграция противоречивых убеждений

Если человек склонен думать о себе негативно, в его системе убеждений часто возникает конфликт. Это вызывает противоречивое поведение, которое в свою очередь создает неоднозначные ситуации, когда «и сделать – плохо и не сделать – плохо». Скажем, кто-то хочет преуспеть на соревнованиях, но затем ведет себя вопреки своему желанию – например, забывает программу соревнований, опаздывает или просто становится очень напряженным и возбужденным, когда приходит его очередь выступать. Интеграция противоречивых убеждений – это очень эффективный метод, часто применяемый в таких случаях. Однако шестишаговый рефрейминг и другие НЛП-техники также могут помочь. Прежде чем пробовать, посмотрите случай из жизни на следующей странице, чтобы понять, как это работает. Имеет смысл проводить это упражнение с помощью друга.

- 1 Выявите с помощью вопросов, которые будет задавать ваш друг (см. стр. 42–43), два ключевых противоречивых убеждения.
- 2 Рассмотрите их, словно они принадлежат двум различным идентичностям, а затем идентифицируйте их критические субмодальности (см. стр. 74), чтобы усилить образы, которые вы получили. Ваш друг может помочь вам, спрашивая: «Какие образы, голоса и чувства ассоциируются у тебя с каждой идентичностью?»
- 3 Четко различите эти две идентичности, придав им индивидуальные черты. Например, это можно сделать манерой держаться – в тоне или расслабленной, либо возрастом – более молодым или более старым. Я знала людей, которые воображали волшебников, можно представить какие-то символы, например, красные шары или легкие облака. Подойдет все, что бы ни пришло вам на ум. Теперь представьте себе, что вы помещаете ту свою половинку, которая убеждена в X, в одну руку, а ту, которая убеждена в Y, в другую.
- 4 Попросите каждую часть, X и Y, посмотреть одну на другую и описать то, что они видят. В этой ситуации они обычно будут недолюбливать друг друга и не доверять.
- 5 Узнайте, каково позитивное намерение и цель каждой части, спрашивая по очереди у каждой. Затем удостоверьтесь, что каждая часть распознает и принимает позитивное намерение другой. С помощью логических уровней (стр. 46) поднимайтесь на все более высокий уровень намерений, пока не придете к соглашению сторон.
- 6 Удостоверьтесь, что каждая часть понимает, что конфликт вызван ее стремлением достичь собственные цели. Заставьте их взглянуть друг на друга еще раз, но на сей раз попросите, чтобы каждая часть описала ресурсы, которые имеет другая и которые были бы полезны для нее самой. Просите, чтобы каждая часть выразила в словах, какие новые убеждения она в результате выбрала.
- 7 Придите к соглашению между частями о том, как через объединение ресурсов они могли бы более полно достигнуть своих целей. Обычно это может быть договоренность по основному вопросу, из-за которого они ранее не доверяли друг другу или недолюбливали. В этот момент могут проявиться другие ограничивающие убеждения, которые ранее были незаметны. Они потребуют уточнения или обновления, которые производятся описанным выше образом.
- 8 Когда все части личности выверены, соедините руки вместе, чтобы воображаемые части тесно соприкоснулись. Это создает новое представление об их идентичностях, которое полностью объединяют ресурсы обеих частей во всех сенсорных системах. Иногда в конфликте могут участвовать более двух идентичностей. Если их три, расширьте эту технику, чтобы она включала все три. Если больше, то проводите интеграцию попарно.



Случай из жизни: Джей делает выбор



Случай
из жизни

Джей дошел до состояния, когда уже просто не мог решить собственную проблему самостоятельно. Он получил возможность работать за границей – хороший контракт в Австралии сулил ему неплохие деньги. И все же Джей не мог решить, соглашаться ли, поскольку его не оставляла мысль о необходимости оставаться с пожилым отцом и сестрами.

Процесс продвижения от мечты к результату выявил суть проблемы, но не мог дать полного заключения по конфликту, так что Джей пришел на сеанс.

Первой идентичностью оказалась его умершая мать, которая волновалась о том, кто будет заботиться о семействе. Это показалось Джей весьма странным, поскольку обычно он отрицал эту сторону. Другой идентичностью был молодой и честолюбивый Джей, желающий найти место под солнцем. Когда показалась «честолюбивая» идентичность, она даже не захотела смотреть другой идентичности, «матери», в глаза. По мере развития процесса «мать» Джей поняла (т. е. будь она жива, то была бы не против), что семья будет крепче сто-

ять на ногах (ресурс, в котором она нуждалась), если Джей уедет, чтобы развивать спортивную карьеру.

Честолюбивая идентичность тоже поняла, что это требуется для поддержки семьи, которая, как корни дерева, питает Джей. После осознания этого примирение противоречивых убеждений прошло легко.

см. также

От мечты к результату, стр. 14

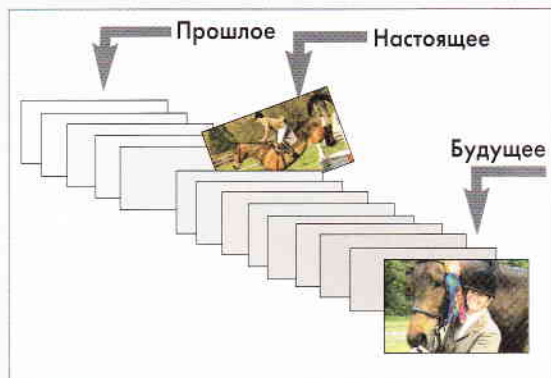
Спустя пару лет семья посетила Джей в Австралии и с гордостью наблюдала его выступления. Впоследствии география его выступлений значительно расширилась. Джей путешествовал со своим чистокровным жеребцом по всему миру и довольно регулярно бывал дома.



Упражнение 37: Ре-импринтинг

Ре-импринтинг направлен на то, чтобы помочь вам изменить и обновить ограничивающие убеждения, которые впечатались в ваше сознание (импринтинг) еще в раннем возрасте. Суть этого процесса состоит в метафорическом возврате к тому опыту, под влиянием которого сформировались эти убеждения. Часто в этом процессе используется неосознанное моделирование роли других людей, которые были важны для вас.

Очень хорошо проводить изменение убеждений с помощью линии времени. Подумайте о воспоминании, как об отдельной картинке или фотоснимке. Соберите коллекцию их, разместите по числам и представьте себе, что они уходят от вас по линии, причем самые старые воспоминания дальше всех. Вместе с реальными отображайте образы из своих мечтаний и предполагаемого будущего. Чем ближе по времени они отстоят от настоящего, тем ближе должны быть к вам. Это основа концепции линии времени, которая используется в ряде НЛП-техник. Но одним из самых мощных методов является ре-импринтинг.



1 Идентифицируйте определенные чувства, слова или образы, связанные с ограничивающими убеждениями. Большинство людей захочет избежать этих чувств, потому что они неудобны. Однако помните, что уход от них не решит проблему ограничений.

2 Сохраняйте эти чувства и возвращайтесь в своей памяти назад к ощущениям, связанным с тупиком (безвыходностью). Расскажите своему партнеру об убеждениях, которые сформировались из этого опыта.

3 Диссоциируйтесь от этого опыта, представляя себе, что вы смотрите фильм о самом себе. Найдите позитивное намерение или выгоду ограничивающих чувств. Если в картине ваших воспоминаний присутствуют и другие люди, найдите также позитивные намерения и их поведения. Это можно сделать, если мысленно представить себе, как вы спрашиваете людей, которых видите в своих воспоминаниях, чего они хотят в этой ситуации.

4 Теперь можно проверить, какие ресурсы (стр. 86) вы упускали. Идентифицировав их, тут же поставьте якорь (стр. 87) на те ресурсы, в которых вы нуждались, но тогда не имели, а сейчас имеете. Это может быть все что угодно: спокойствие, доверие, вера в себя или просто способность сказать: «Я этого не знал». Представьте себе, что преподносите эти ресурсы

самому себе, только более молодому, и другим людям как дар. Также им следует поблагодарить вас (конечно, в вашем сознании).

5 Воспроизведите фильм с точки зрения каждого человека, присутствующего в ваших воспоминаниях, чтобы увидеть, что изменилось бы, если бы тогда этим людям были доступны все необходимые ресурсы. Поведение людей должно соответствовать реальному поведению в прошлом. Добавляя ресурсы, сообщайте, какие новые обобщения и убеждения вы бы выбрали в результате.

6 Удостоверьтесь, что ресурсов, которые вы идентифицировали, будет достаточно, чтобы изменить опыт. В противном случае возвратитесь к предыдущим шагам и идентифицируйте другие позитивные намерения и/или ресурсы, которые, возможно, упустили из виду.

7 Переживите снова опыт импринтинга с точки зрения каждого из людей, владеющих на тот момент необходимым ресурсом. Завершите упражнения взглядом со своей собственной позиции на то время. Просматривайте свой новый опыт до тех пор, пока он не станет ярким

8 Объявите о новых или обновленных убеждениях, которые вы бы теперь взяли из того опыта.

Случай из жизни: Дэвид обретает уверенность в себе



Случай из жизни

Дэвид обнаружил, что он находится в постоянном нервном напряжении, когда подъезжает верхом к препятствию на пересеченной местности, особенно двигаясь вниз по склону холма.

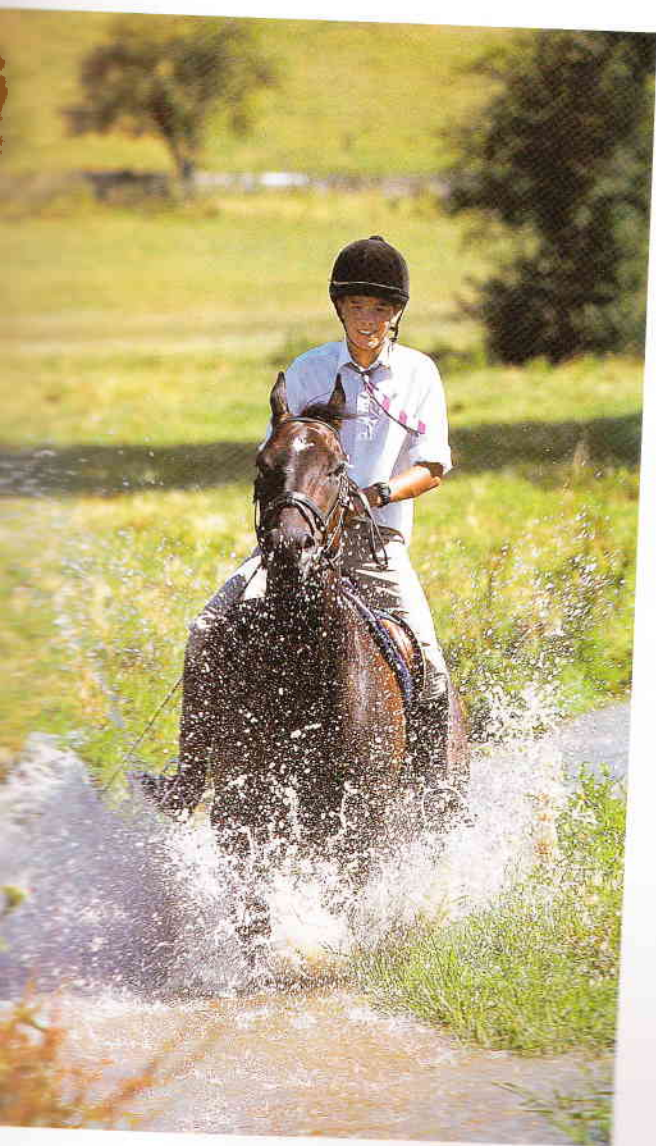
Когда мы проводили ре-импринтинг, Дэвид вспомнил, что в 8–9 лет он хотел научиться ездить верхом и взял пару уроков. Он похвастался о своих способностях друзьям, у одного из которых, Питера, было несколько лошадей (пони). Родители Питера, узнав от своего сына, что Дэвид может ездить верхом, любезно позволи-

ли ему кататься со своим сыном. Первая же поездка неизбежно закончилась тем, что лошадка сорвалась в любимый галоп, оставив юного Дэвида в куче пыли. Во время этого инцидента пострадала только гордость мальчика, который заслужил неуважение как своих родителей, так и родителей Питера за то, что был настолько хвастливым.

На протяжении многих лет это было забыто, пока однажды Дэвид не пришел ко мне с просьбой о помощи. Он хотел обрести уверенность в себе, находясь в седле. Мы обнаружили, что проблема простиралась и в другие сферы его взрослой жизни и выражалась в неуверенности, неизменно возникавшей, когда он приступал к чему-либо новому. Совершенно спонтанно он вернулся к этому инциденту из своего детства. **Ресурсом, необходимостью в котором осознал Дэвид, оказалось понимание собственных способностей, о которых, надо признать, он даже и не знал.**

Когда мы вернулись к инциденту и «дали» ресурсы молодому Дэвиду, он смог увидеть себя, услышать свой рассказ о том, как он умеет сидеть в седле. Естественно, изменился и сам эпизод. Родители Питера остались с ребятами, так что не было никакого галопа и падения Дэвида.

Дэвид понял, как это было замечательно, что его младший «двойник» хотел учиться ездить верхом рядом с более опытным другом. Также он понял, что мог бы поработать над техникой, чтобы улучшить свой нынешний опыт, что обеспечит ему безопасность при прыжках на склонах холмов.



Безопасность некой и приятной, больше уверенности и настоящего, он смог добиться большей расслабленности и позитивного настроения при езде верхом на пересеченной местности.

Заинтересуйте себя через визуализацию
и внутренний диалог



Восстановите потерянную веру в себя

Избавьтесь от негативного
опыта несчастных случаев



Научитесь снова наслаждаться
верховой ездой!

Добейтесь успеха на экзаменах
и соревнованиях

Верховая езда: простые шаги

Цена: 1119 р. 00 к.



9785170341894

11.05.07

9 785170 341894